

KÜLGAZDASÁG

A tartalomról:

RUGRAFF, ERIC – SASS MAGDOLNA: Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóipar esete

ÉLTETŐ ANDREA: Adósságválság Spanyolországban és a bankrendszer átalakulása

ÚJ KÖNYVEK: Chikán Attila (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre (**Ábel István**) • Vörös Imre: Csoportkép Laokoóonnal. A magyar jog és az alkotmánybíráskodás vívódása az európai joggal (**Csaba László**) • Muraközy László: Államok kora. Az európai modell (**Csáki György**) • Kocsi Ilona: Rém? Álom? Kapitalizmus! Mi jön a válság után? (**Osman Péter**) • Csaba László – Fogarasi József – Hunya Gábor (szerk.): European Integration: First Experience and Future Challenges (**Rezessy Gergely**)

JOGI MELLÉKLET: DR. BODZÁSI BALÁZS: A bankkölcsönszerződésekben kikötött kamat módosítására vonatkozó szabályok a német jogban

ÚJ KÖNYVEK: Sárközy Tamás: Magyarország kormányzása. 1978–2012 (**Dr. Osman Péter**)

LVI. évfolyam

2012/9–10

KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány



KÜLGAZDASÁG

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

Gács János (elnök)

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Ádám Zoltán

a Külgazdaság volt főszerkesztője,
KOPINT-TÁRKI Zrt.

Antal László

Magyar Külkereskedelmi Bank Nyrt.

Bruszt László

European University Institute (Firenze)

Csaba László

Közép-Európai Egyetem, Budapesti Corvinus Egyetem

Csáki György

Szent István Egyetem

Halpern László

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet, CEPR

Horváth Gyula

MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete

Julius Horvath

Közép-Európai Egyetem

Kapás Judit

Debreceni Egyetem

Karsai Gábor

GKI Gazdaságkutató Zrt.

Köves András

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Laki Mihály

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Oblath Gábor

MTA KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet

Palócz Éva

KOPINT-TÁRKI Zrt.

Pete Péter

ELTE Társadalomtudományi Kar

Rába András

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Richter Sándor

Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet (WIIW)

Schweitzer Iván

a Külgazdaság volt főszerkesztője

Szalavetz Andrea

MTA KRTK Világgazdasági Intézet

Tóth István György

TÁRKI Zrt.

Várhegyi Éva

Pénzügykutató Zrt.

A SZERKESZTŐSÉG: Landau Edit (főszerkesztő),

Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár)

KÜLSŐ MUNKATÁRSÁK: Csaba László, Siklósi Ágnes (korrektor), Vince Péter

Jogi szerkesztők: Czigler Dezső Tamás, Horváthy Balázs, Raffai Katalin,
Szabó Sarolta

Pénzügyi tárgyú cikkeink megjelenését a „Budapest Bank az oktatásért és a magyar pénzügyi kultúráért” alapítvány támogatja.

CONTENTS

Eric Rugraff – Magdolna Sass: Crisis and hazard of relocation in emerging economies: the case of the Hungarian car industry 4

Andrea Éltető: Debt crisis in Spain and the reorganisation of the banking sector 30

BOOKS REVIEWS

Attila Chikán (ed.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre (Multinational Firms and Local Competitiveness in Hungary) (**István Ábel**) 48

Imre Vörös: Csoportkép Laokoóonnal. A magyar jog és az alkotmánybíráskodás vívódása az európai joggal (Tableau with Laokoon. Struggle of the Hungarian Legal System and of the Constitutional Courts with EU LAW) (**László Csaba**) 53

The Role of State in Europe: a Retrospective Analysis after the Crisis: László Muraközy: Államok kora. Az európai modell (The Age of States. The European Model) (**György Csáki**) 57

Ilona Kocsi: Rém? Álom? Kapitalizmus! Mi jön a válság után? (Spectre? Dream? Capitalism! What comes after the crisis?) (**Péter Osman**) 65

László Csaba – József Fogarasi – Gábor Hunya (ed.): European Integration: First Experience and Future Challenges (**Gergely Rezsényi**) 70

Abstracts of the Articles 74

LEGAL SUPPLEMENT

Balázs Bodzási: The Regulations on Modification of Interest Rates in Bank Loan Contracts according to the German Law 91

BOOKS REVIEWS

Tamás Sárközy: Magyarország kormányzása. 1978–2012 (Governance of Hungary. 1978–2012) (**Péter Osman**) 117

Abstracts of the Articles 123

TARTALOM

Rugraff, Eric – Sass Magdolna: Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóipar esete	4
Éltető Andrea: Adósságválság Spanyolországban és a bankrendszer átalakulása	30

ÚJ KÖNYVEK

Chikán Attila (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre (Ábel István)	48
Vörös Imre: Csoportkép Laokoónnal. A magyar jog és az alkotmánybíráskodás vívódása az európai joggal (Csaba László)	53
Állami szerepvállalás Európában: visszatekintő elemzés a válság után: Muraközy László: Államok kora. Az európai modell (Csáki György)	57
Kocsi Ilona: Rém? Álom? Kapitalizmus! Mi jön a válság után? (Osman Péter)	65
Csaba László – Fogarasi József – Hunya Gábor (szerk.): European Integration: First Experience and Future Challenges (Rezessy Gergely)	70

Abstracts of the Articles	74
----------------------------------	----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Bodzási Balázs: A bankkölcsönszerződésekben kikötött kamat módosítására vonatkozó szabályok a német jogban	91
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

ÚJ KÖNYVEK

Sárközy Tamás: Magyarország kormányzása. 1978–2012 (Dr. Osman Péter)	117
-------------------------------------------------------------------------------	-----

Abstracts of the Articles	123
----------------------------------	-----

Köszönetnyilvánítás

A jogszabály adta lehetőségekkel élve sokan utalták át 2010. évi személyi jövedelemadójuk 1 százalékát a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány javára. A kapott 172 233 forintot tanulmányi ösztöndíjak kifizetésére fordítottuk.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik Alapítványunkat támogatásra érdemesítették.

Az Alapítvány kuratóriuma

**A folyóirat példányonként megvásárolható:
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.
és a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
Telefon: 309-2642, 309-2695
Fax: 309-2647**

E-mail cím: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Landau Edit főszerkesztő telefonszáma: 309-2642
e-mail címe: edit.landau@kopint-tarki.hu

Rózsás Erika szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695
e-mail címe: erika.rozsas@kopint-tarki.hu

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
Külgazdaság honlapja:
www.kulgzadasag.eu, illetve www.kopintalapitvany.hu**

A szerkesztésért felel: Landau Edit. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: kulgzadasag@kopint-tarki.hu. Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Postaigazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: hirlapelofizetes@posta.hu. Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Előfizetési díj 1 évre: 10800 Ft, fél évre 5400 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

Felhívás a Külgazdaság támogatására

Az 56 éve működő Külgazdaság nehéz gazdasági helyzete miatt fordulunk Önökhöz. Az elmúlt években a finanszírozás feltételei fokozatosan romlottak: eddigi hirdetőink, támogatóink már nem hirdetnek a lapban és nem támogatják a megjelenést.

Mindez súlyos veszélybe sodorja a tudományos kutatási eredmények közlését, érdemi közgazdasági, gazdaságpolitikai kérdésekkel foglalkozó megalapozott szakmai írások megjelenését, és – nem utolsósorban – a közgazdasági oktatást mind a tanításhoz felhasznált szakirodalom megújítása, mind a tudósképzésben résztvevők első publikációinak elhelyezése szempontjából.

Felhívásunkkal nemcsak Olvasóinkhoz, Szerzőinkhez fordulunk, hanem az akadémiai, egyetemi, kutatóintézeti világhoz, az államigazgatás szakembereihez, az üzleti szférához, illetve magánszemélyekhez. Mindazokhoz, akik számára fontos a közgazdasági kutatások eredményeinek és a gazdasági elemzéseken alapuló információknak, szakpolitikai vitáknak, gazdasági-jogi írásoknak a közzététele és megismerése. Kéréssel fordulunk tehát Önökhöz, mert hisszük, hogy a közgazdász- és jogásztársadalom széles köre számára fontos a folyóiratunk. Tapasztalataink szerint a lap a vezető kutatóhelyek fontos publikációs fóruma, évente megszervezett körkérdésével és a vitákkal a közgazdászok eszmecseréit elősegíti, emellett szakirodalmi forrásként jelentős szerepet játszik az oktatásban. A Külgazdaság elismert tudományos folyóirat, például – az MTA illetékes bizottságának minősítése szerint – a doktori eljárásban „B” kategóriájú közgazdaság-tudományi periodikának számít, így a minősítő bizottság a jelölttől publikációként elfogadja.

Ebben a fenyegetően nehéz helyzetben fordulunk tehát Önökhöz, hogy ötletekkel, újabb támogatási/pályázati lehetőségek, esetleges hirdetők felkutatásával, egyéni felajánlásokkal segítsék a Külgazdaság finanszírozását, a lap fennmaradását.

A támogatók névsorát a lapban természetesen megjelentetjük (amennyiben ehhez hozzájárulnak), illetve oldalainkat fel tudjuk ajánlani (a támogatás összegétől függően) reklámszerződések teljesítésére, közérdekű közlemények megjelentetésére.

Ha Ön, illetve cége, intézménye segíteni tud, kérjük, jelezze a szerkesztőségnek.

Külgazdaság szerkesztősége: 1012 Budapest, Budaörsi út 45.

Telefon: 36-1-309-2695, 36-1-309-2642, 36-1-309-2644 • **Fax:** 36-1-309-2647

e-mail cím: kulgzadasag@kopint-tarki.hu • edit.landau@kopint-tarki.hu

Számlavezető bank, számlaszám: CIB Bank Zrt., 11100104-19659963-10000001

Kedvezményezett: Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány

*Felhívjuk a figyelmüket arra,
hogy a lap fennmaradását előfizetéssel is segíthetik.*

Üdvözlettel:

Landau Edit
a Külgazdaság
főszerkesztője

Nagy Katalin Klára
a Kopint Konjunktúra Kutatási
Alapítvány ügyvezető igazgatója

Gács János
a Szerkesztőbizottság
elnöke

Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóipar esete

RUGRAFF, ERIC – SASS MAGDOLNA

A multinacionális vállalatok egyik fontos jellemzőjének tekintik a mozgékonyt, vagyis azt, hogy gazdasági problémák esetén gyorsan képesek a termelési helyszínt változtatni. A szerzők tizenöt magyarországi autóipari beszállító megkérdezése és közvetett információk alapján mutatják be, hogy az autógyártók és az autóipari beszállítók 2007 és 2010 között a válság ellenére sem helyezték át jelentős mértékben termelésüket alacsonyabb bérű országokba. A vállalatok stratégiája mellett a válság körülményei közötti változások, újonnan megnyíló lehetőségek is magyarázzák, hogy a vállalatok miért ragaszkodtak itteni telephelyeikhez. A válság tapasztalatai alapján meghatározható egy újfajta tipológia is, amely az autóipari beszállítókat a relokációs kockázat nagysága alapján sorolja be csoportokba.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D22, F23, L62.

A globalizáció előrehaladtával a nemzetközi szakirodalomban jelentősen megnőtt a relokációk iránti érdeklődés. Több olyan elemzés is napvilágot látott, amely a multinacionális vállalatok fejlett országokból a kevésbé fejlettekbe történő termelésáthelyezésével foglalkozik és megpróbálja ennek nagyságát, méretét megbecsülni (lásd többek között: *Amit és Ekholm, 2006; Hummels et al., 2001; Jabbour, 2010; Marin, 2006; Yeats, 1998*). A közvélekedés szerint Nyugat-Európában és az USA-ban ez a folyamat felelős a jelentős dezindusztrializációért és a munkahelyek elvesztéséért – bár a tudományos igényű tanulmányok kevésbé igazolják ezt vissza.

Ugyanakkor kevés az olyan elemzés, amely a kevésbé fejlett országok szempontjából elemezné a relokációs folyamatokat, pontosabban azt, hogy ezeket az országokat mennyire fenyegeti a termelésáthelyezés. Néhány szerző, például az UNCTAD

* A kutatást az OTKA (68435) támogatta. A szerzők köszönettel tartoznak az anonim bíráló megjegyzéséért.

Eric Rugraff, egyetemi docens, tudományos kutató, BETA, OPEE, strasbourgi Robert Schuman Egyetem.

Sass Magdolna, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK KTI. E-mail cím: sass@econ.core.hu

[2003], *Hunya* és *Sass* [2005] vagy *Szanyi* [2006] már bemutatták, hogy mennyire dinamikus szervezik át magyarországi tevékenységüket a nemzetközi nagyvállalatok. *Hunya* és *Sass* [2005] például bemutatja, hogy már a kétezres évek elején történtek Magyarországról relokációk, elsősorban a hagyományos munkaintenzív ágazatokban vagy az elektronikában. *Szalavetz* [2010] jelezte, hogy az autóiparban bizonyos munkaintenzív, alacsony hozzáadott értékű alkatrészgyártást Közép-Európából (Csehország, Magyarország és Szlovákia) alacsonyabb bérköltségű keleti országokba helyeztek át.

A cikk célja, hogy bemutassa a magyar autóiparban működő vállalatok mobilitását. Azt vizsgáljuk, hogy történt-e az autóiparban termelésáthelyezés: relokálta-e a gyártást valamilyen külföldi vagy hazai kézben levő multinacionális vállalat alacsonyabb bérköltségű országba? A válság felerősíthette a multinacionális vállalatok termelésátvezetési törekvéseit. A magyar példa azért lehet különösen érdekes, mert a gazdaságpolitika az ország gazdasági fejlődését nagymértékben a külföldi tőke vonzására építette, és igen jelentős a külföldi leányvállalatok szerepe a magyar gazdaságban, különösen az autóiparban és az elektronikában.

A multinacionális vállalatok mozgékonyságának elmélete és empiriája

A vállalat erőforrás alapú megközelítésében (*Wernerfelt*, 1984) a multinacionális vállalatot az különbözteti meg a nem multinacionális vállalattól, hogy képes a rejtett vagy hallgatóságos (tacit) tudás kodifikációjára, hogy megkönnyítse annak külföldre történő áthelyezését, átvitelét. Ebben rejlik a multinacionális vállalatnak a nem multinacionális vállalattal szembeni legfontosabb versenyelőnye (*Kogut-Zander*, 1993). A rejtett vagy hallgatóságos (tacit) tudás formális nyelven való kódolása megnöveli annak a veszélyét, hogy a rivális vállalatok megszerzik azt, és így elvesz a versenyelőnyt. Ez a multinacionális vállalatokat arra ösztönözheti, hogy ne rögzítsék/formalizálják ezt a tudást. A közvetlen külföldi tőkebefektetésnek köszönhetően a multinacionális vállalatok internalizálhatják ezt az információátadási folyamatot a cégen belül tartva, ugyanakkor országhatárokat átlépve. *Kogut* és *Zander* [1993] és *Kogut* [1997] jelzik, hogy a belső tudástranszfer azt jelenti, hogy a jövőben a vállalat a további bővítést és/vagy a relokációt választhatja, amennyiben a piacra jutás, a licencátadás vagy az export nem biztosítja a megfelelő előnyöket. Mivel a multinacionális vállalatoknak előnyük van a leányvállalatok közötti tudástranszfer kezelésében (ennek költsége viszonylag alacsony a tudástranszfer más formáihoz képest), a külföldre történő tevékenységáthelyezés érdekes lehet számukra. Az utóbbi évtizedekben a közvetlen külföldi tőkebefektetések akadályainak jelentős csökkenése, az információs és kommunikációs technológiák gyors terjedése és a közvetlen külföldi tőkebefektetések számára kedvező gazdaságpolitikák alkalmazása szintén segítette a vállalaton belüli

tudástranszfert – még nagyobb távolságok mellett is. A szállítási költségek csökkenése, amely a foglalkoztatottak mobilitását is segítette, megkönnyítette a rejtett vagy hallgatólagos (tacit) tudás átadását a multinacionális vállalatok leányai között, az információs és kommunikációs technológiák segítségével a közös hálózathoz tartozó tagok könnyen oszthatják meg ezt a tudást a földrajzi távolság ellenére is.

A globális termelési hálózatok (*Dicken et al.*, 2001; *Dicken–Malmberg*, 2001) és a globális értékláncok (*Gereffi–Korzeniewicz*, 1994; *Gereffi et al.*, 2005) irodalma érzékletesen írja le, hogy egyrészt hogyan mozgatják a multinacionális vállalatok a tőkét egyik helyről a másikra viszonylag kevés súrlódással és veszteséggel, másrészt hogyan képesek a termelést szervezni, létrehozni, működtetni és tanulni – a távolság ellenére.

A mobilitás az egyik fontos magyarázata a multinacionális vállalatok magasabb hatékonysága a nem multinacionális vállalatokhoz képest. A mozgékonyabb többféle versenyelőnyt kínál.

1. A multinacionális vállalatok diverzifikálják kockázataikat azzal, hogy különböző piacokon és termelési telephelyeken fektetnek be. Ha egy országban negatív változások indulnak be (akár a keresleti, akár a kínálati oldalon), a multinacionális vállalatok újjáalakítják „lokációs portfóliójukat”, hogy az optimális maradjon (*Flamm*, 1984).

2. A mozgékonyabb megközelíti a multinacionális vállalatok alkuerejét a nemzeti/helyi kormányzatokkal szemben és megközelíti a kormányzatok vállalatoknak ajánlott különféle befektetési kedvezményeinek szintjét azért, hogy az adott helyszínre vonzzák, vagy ott tartsák őket (*Blomström–Kokko*, 2003).

3. Mivel a multinacionális vállalatok oligopol versenyben vannak, azért is fontos mobilitásuk fenntartása, hogy riváisaikat elriasszák (*Knickerbocker*, 1973). Mobilak lévén, a multinacionális vállalatok rugalmasan tudnak reagálni új piacok megnyílására, új termelési területek megjelenésére (például alacsony munkaerő-költségű vagy specializált tőkét kívánó tevékenységek), és meg tudják ragadni a lehetőséget, hogy felvásárolják a legjobb, legígéretesebb helyi vállalatokat, amikor azokat privatizálják vagy magántulajdonosaik eladják őket.

Ha egy vállalat globális, akkor az magában hordozza a mobilitás előnyét. A globálisság előnye a méretből és a skálahatékonysági előnyökből fakad, amelyet részben a világszinten is egymáshoz kapcsolódó leányvállalatok hálózata ad. Vertikális integráció esetén a termelési szakaszok földrajzi elválasztása specializációs előnyöket teremt (*Helpman*, 1984; *Helpman–Krugman*, 1985). Horizontális integrációnak tekintjük, amikor a multinacionális vállalat ugyanazt a terméket termeli vagy szolgáltatást nyújtja különféle helyszíneken (*Markusen*, 1984), ez pedig elősegíti a leányvállalatok közötti tovaterjedő hatásokat. A vertikális és horizontális külföldi leányvállalatok nyernek az anyavállalati „ellenőrzésből” (*Moran*, 2001), mivel a központok átadják a leányoknak a technológiát és a menedzsmentgyakor-

latot. A szakirodalomban egyetértés van abban, hogy a multinacionális vállalatokat a magas kutatás-fejlesztés/értékesítés arány jellemzi, jelentős a magasan képzett és technikai képzettségű foglalkoztatottak részesedése, új és/vagy technikailag komplex terméket állítanak elő, jelentős a termékdifferenciáció és a reklámköltség (Caves, 1982; Brainard, 1993). Ezek az előnyök megtestesülhetnek humán tőkében, szabadalmakban, technikai tudásban, védjegyekben, szerzői jogokban (copyright), védett márkajelben (trademark), vagy éppen a cég jó hírnevében, és viszonylag alacsony költséggel könnyen mozgathatók a térben. A mérnökök és a menedzserek könnyen meglátogathatják a multinacionális vállalat különböző országokban működő leányvállalatait. Míg a „kézzelfogható” javak (tangible assets), mint például a fizikai tőke mozgatása jelentős költséggel jár, a „nem anyagi” javak (intangible assets) „közös tulajdonsága, hogy mint a közjavak, alacsony költséggel biztosíthatók az addicionális termelési telephelyek számára” (Markusen, 1995, 174. o.).

Eddigi kutatások a multinacionális vállalatok mobilitásáról

A gazdasági napilapok és folyóiratok gyakran írnak olyan esetekről, amikor egy multinacionális vállalat az egyik országban bezárja üzemét, és egy másikban nyit újat helyette. Ezek az üzembezárási és -nyitási döntések megfeleltethetők a „termelő rombolás” speciális esetének, amely nélkül nincsen gazdasági növekedés (Schumpeter, 1942). Az egyes esetek nem tekinthetők a multinacionális vállalatok nagyfokú mozgékonyágát alátámasztó bizonyítéknak. Hogy bizonyíthassuk a multinacionális vállalatok „nomád viselkedésének” jelenlétét és megbecsülhessük annak fokát, össze kell hasonlítanunk a multinacionális vállalatok üzembezárási „hajlandóságát” a nem multinacionális vállalatokéval. Ez nehéz feladat, hiszen a multinacionális vállalatok alapvetően különböznek a nem multinacionális vállalatoktól, hiszen termelékenyebbek, innovációorientáltabbak, nyereségesebbek, magasabb béreket fizetnek, gyorsabban nőnek és exportorientáltabbak a csak a hazai piacon tevékenykedő vállalatokhoz képest (Doms és Jensen, 1998; Girma et al., 2002; Girma et al., 2004). A szakirodalom bemutatja, hogy a multinacionális vállalatok tulajdonképpen a „jobb” vállalatok önkiválasztó klubjának tagjai (Criscuolo–Martin, 2009; De Backer–Sleuwaegen, 2005). A multinacionális vállalatok de facto magasabb túlélési eséllyel rendelkeznek, mint a nem multinacionális vállalatok: kisebb eséllyel zárnak be üzemet, mint az utóbbiak.

Ha kiszűrjük a vállalat méretének, korának és termelékenységének a hatását, akkor a szakirodalom szerint a multinacionális vállalatok mind a fejlett, mind a kevésbé fejlett országokban inkább hajlamosak bezárni egy üzemet, mint a nem multinacionális vállalatok. Gibson és Harris [1996] Új-Zéland esetében, Görg és Strobl [2003] Írország esetében, míg Bernard és Sjöholm [2003] Indonézia eseté-

ben azt találja, hogy ha kiszűrjük a vállalat jellemzőinek hatását, akkor a külföldiek tulajdonában levő vállalatok hajlamosabbak bezárni, mint a hazai kézben levők. *Bernard és Sjöholm* [2003] például az 1975–1989 közötti időszak adatait vizsgálta az indonéz feldolgozóiparban (kiszűrve a méret és a termelékenység hatását), és azt találták, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok bezárására 20 százalékkal nagyobb az esély, mint a hazai tulajdonban levőkére. Más tanulmányok is kimutatták a „mozgékonyági hatás” létét. *Girma és Görg* [2004] bemutatta, hogy ha külföldiek vásárolnak fel egy céget, az lecsökkenti a megvásárolt vállalat élettartamát a brit elektronikai ágazatban. A munkahelyek bizonytalansága is nő a külföldi tulajdonnal együtt. A külföldi tulajdonban levő vállalatok könnyebben kiszervezhetnek termelési tevékenységeket, mint a helyi kézben levő vállalatok, és így a foglalkoztatotti átszervezés mérete és sebessége is nagyobb lehet a külföldiek által történő felvásárlás esetében. Több empirikus tanulmány bizonyítja, hogy a munkahelyvesztés kockázata felerősödik a külföldi vállalat által történő felvásárlás utáni első évben (*Böckerman és Lehto*, 2008; *Pesola*, 2009), és ez különösen megnő a kevésbé képzett munkások számára. A multinacionális vállalatok által fizetett magasabb bérek úgy is tekinthetők, mint egyfajta kompenzáció a magasabb gyárbezárási és munkahelyvesztési kockázatért (*Bernard és Jensen*, 2005). Mivel a külföldi tulajdonban levő vállalatok magasabb százalékban foglalkoztatnak képzett munkásokat, mint a helyi tulajdonban levő vállalatok, „kimazsolázzhatják” a legjobbakat, s lecsökkentetik a helyi gazdaság számára rendelkezésre álló képzett munkások számát (ez különösen fontos probléma lehet a legkevésbé fejlett országokban), és megnövelik az alacsony képzett munkaerő munkanélküliségi rátáját. A munkások gazdasági biztonságérzetének hiánya ennek megfelelően általában magasabb a külföldi tulajdonban levő vállalatoknál, mint a hazai tulajdonban levőknél (*Scheve és Slaughter*, 2004).

Ugyanakkor a külföldi versus hazai tulajdon nem tűnik meghatározó tényezőnek a gyárbezárások kapcsán. Több tanulmány is azt mutatja, hogy az üzemek bezárása nagyban függ a vállalat szervezeti formájától: a multinacionális vállalatok hajlamosabbak a gyárbezárásra, mint a nem multinacionálisak, ugyanakkor a több üzemet működtető vállalatok szintén hajlamosabbak erre azokhoz a társaikhoz képest, amelyeknek csak egyetlen üzeme van.

Bernard és Jensen [2005] az USA (hazai) gyárbezárásait vizsgálva azt találta, hogy a több telephellyel rendelkező vállalatok és a multinacionális vállalatok nagyobb eséllyel zárnak be üzemet, mint az „egyedülálló” üzemek: egy USA-beli multinacionális vállalat esetében a bezárási esély kb. 10 százalékponttal nagyobb, mint az egyetlen üzemmel rendelkező esetében. *Van Beveren* [2007] azt mutatja meg, hogy nemcsak a külföldi tulajdonban levő, hanem a hazai (belga) tulajdonban levő multinacionális vállalat esetében is magasabb a gyárbezárási kockázat a belga feldolgozóiparban az 1996 és 2001 közötti időszakban, mint a belga nem multinacionális vállalatok esetében. Néhány tanulmányból az derül ki, hogy a kilépési valószínűség

magasabb a helyi tulajdonban levő, ugyanakkor multinacionális vállalatok esetében, mint a külföldi tulajdonban levő leányvállalatok esetében Nagy-Britanniában (*Fabbri et al.*, 2003) vagy Svédországban (*Bandick*, 2007).

A fejlődő és átalakuló országokból külföldre irányuló közvetlen külföldi tőkebefektetések utóbbi néhány évben történt gyors növekedése (UNCTAD, 2006) és néhány kínai, indiai és orosz vállalatnak a világ legnagyobb multinacionális vállalatai között történő megjelenése ellenére (UNCTAD, 2010) a kevésbé fejlett országoknak még mindig jóval kevesebb „saját” multinacionális vállalatuk van, mint a fejlett országoknak. A közép-európai országok esetében különösen kevés a helyi tulajdonban levő multinacionális vállalat.¹ A kevésbé fejlett országokban a külföldi tulajdonban levő leányok, amelyek de facto mind multinacionális vállalatok, magasabb gyárbezárási kockázatot mutatnak, mint a helyi tulajdonban levők.

Hogyan viselkednek a multinacionális vállalatok a gazdasági válságok időszakában?

Hogyan befolyásolja a gazdasági környezet változása a multinacionális vállalat viselkedését? *McAleese* és *Counahan* [1979] *Hicks* [1954] terminológiáját használva megmutatták, hogy a multinacionális vállalatok lehetnek „rablók” (snatchers), amelyeket csak a rövid távú profit érdekel, és így nem ódzkodnak a recesszióban üzemek bezárásától, vagy lehetnek „ragaszkodók” (stickers), amelyek beépültek a helyi gazdaságba, és megpróbálnak megbirkózni a hátrányossá vált gazdasági környezet következményeivel. A multinacionális vállalatok háromféle hatást gyakorolhatnak: egyrészt stabilizáló hatást, amennyiben a hazai vállalatokhoz képest kevéssé élesen reagálnak a gazdaság visszaesésére, másrészt semleges a hatásuk, ha ugyanúgy reagálnak, mint a hazai tulajdonban levő cégek, harmadrészt pedig mélyíthetik a válságot, ha „rabló”-ként viselkednek.

A szakirodalom egyik irányzata szerint a multinacionális vállalatok esetében a külföldi tulajdonnak pozitív a hatása a fogadó gazdaságra válság idején. Kérdés, hogy miért reagálnak eltérően a gazdasági bajokra a külföldi és a hazai tulajdonban levő vállalatok? Ennek egyik fontos magyarázata, hogy az előbbieket külső pénzügyi forrásokhoz való hozzájárása válság idején (is) sokkal könnyebb, mint az utóbbiaké. *Blalock et al.* [2005] azt találta, hogy a legalább részben külföldi tulajdonban levő exportőr vállalatok erősítették tevékenységüket az 1997-es ázsiai válságot követően, míg a hazai tulajdonban levő vállalatok hitelezési nehézségekkel találták magukat szembe, aminek következtében csökkent is a kibocsátásuk. *Desai et al.* [2008] sze-

¹ A visegrádi országok esetében *Rugraff* [2010b], Magyarországra például *Sass* és *Kovács* [2011] mutatja be ezt.

rint az USA-beli multinacionális vállalatok leányai növelték eladásait, tőkéjüket és beruházásait a leértékelést követően is a nemzetközi tőkepiacoknak köszönhetően, így csökkentették a válság negatív hatását a fogadó országokban.

A szakirodalom másik „vonulata” azt elemzi, hogy a multinacionális vállalatok valóban kevésbé érintettek-e a válságban, és így stabilizálóan hatnak-e a fogadó (kevésbé fejlett) gazdaságra. Ugyanakkor erre nagyon kevés az empirikus elemzés. *Alvarez és Görg [2009]* Chilében vizsgálta a kilencvenes évek végi recesszió hatását, és nem találtak bizonyítékot arra, hogy a multinacionális vállalatok helyi leányai eltérően viselkednének az elbocsátások terén, mint a helyi tulajdonban levő vállalatok, és arra sem, hogy a multinacionális vállalatok a pénzügyi forrásokhoz való kedvezőbb hozzájutásuk miatt játszanának stabilizáló szerepet válság idején. Ebben az esetben nem volt jelentős különbség a külföldi és a hazai tulajdonban levő vállalatok válság idején mutatott viselkedése között.

A harmadik esetre, amelyben a multinacionális vállalatok válság idején destabilizáló szerepet játszanának, nem találtunk jelentősebb, ökonometriai vizsgálaton alapuló példát a szakirodalomban.

Az ökonometriai tanulmányok alapján azt látjuk, hogy a multinacionális vállalatok általában nem gyorsítják fel a leányvállalatok bezárását és azok relokációját a pénzügyi válságok idején. Hogyan magyarázható meg ez a látszólagos paradoxon? Attól a ténytól eltekintve, hogy a vállalatok válság idején mutatott viselkedését vizsgáló irodalom igencsak szűkös és az alkalmazott módszertanok több esetben megkérdőjelezhetők, három tényező kombinációjában keressük a választ. Először is a multinacionális vállalatok leányai ellenállóbbak, erősebbek lehetnek, mint a hazai tulajdonban levő vállalatok, különösen igaz ez az egyetlen telephellyel rendelkező cégekre. Másodszer a válságidőszakok kiváló lehetőséget teremtenek arra a multinacionális vállalatoknak, hogy felvásárolják helyi riválisaikat és/vagy növeljék piaci részesedésüket. Harmadszor pedig a kevésbé fejlett országokat gyakrabban sújtják belső vagy külső sokkok, mint a fejlett országokat, és a multinacionális vállalatok beépíthetik ezt a tényezőt is várakozásaikba, üzleti terveikbe.

A relokációs kockázat vizsgálata a közép-európai autóiparban

A magyar autóipar vizsgálata előtt érdemes két olyan jelentős esettanulmány eredményeit részletesebben megnézni, amelyek a négy közép-európai ország közvetlen külföldi tőkebefektetésekre alapozó autóipari fejlődését hasonlítja össze.

Az első összehasonlító tanulmányban *Van Tulder és Ruigrok [1998]* megkülönböztette a régió autóiparában az „első körös” és a „második körös” országokat: Csehországot és Lengyelországot az „első körös”, míg Magyarországot és Szlovákiát a „második körös” országok közé sorolták. A közép-európai országok európai

munkamegosztásban elfoglalt helyét útfüggőnek (path-dependent) tételezték. A cseh és a lengyel iparágak specializációja az átalakulás előtt arra ösztönözte a külföldi befektetőket, hogy a kis autók tömegtermelésére szakosodjanak. Barnamezős beruházásokkal vették át a kapacitásokat, amelyekben nagy sorozatú összeszerelést végeztek, a Volkswagen a csehországi Skodát vásárolta meg, a FIAT a lengyelországi FSM-et, a Daewoo a szintén lengyel FSO-t, és a termelés átszervezését meglévő iparági hagyományokra, szakképzettségre és helyi beszállítókra építették. Eleinte mindkét országban a kormányzatnak elegendő alkuereje volt ahhoz, hogy a külföldi autógyártókat arra ösztönözze vagy kényszerítse, hogy a helyi beszállítók átalakulását segítsék azért, hogy a helyi hozzáadott értéket emeljék. Mivel az autókat nagy sorozatban gyártották/szerelték össze, az autógyártók néhány tradicionális beszállítójukat arra ösztönözték, hogy kövessék őket az új helyszínekre is (*Rugraff, 2010b*), és néhány helyi beszállítót integráltak is a globális értékláncba. Így a külföldi autógyártók helyi leányvállalatai rögtön működésük megkezdésétől jelentős mértékben vásároltak alkatrészeket és részegységeket helyben mind helyi tulajdonban levő, mind külföldi tulajdonú beszállítóktól. Tevékenységük első tíz évében a helyi beszállítóktól vásárolták a végtermék értékének 65 és 75 százalék közötti részét a csehországi Skodánál, és 50 és 65 százalék között Lengyelországban a Fiatnál (*Enrietti, 2004*). 2009-ben a Skoda becslése szerint a beszállítások 58 százalékát vásárolták helyben. A Toyota-PSA és a Hyundai a kétezres években hoztak létre zöldmezős beruházásokat Csehországban, és inputjaik körülbelül kétharmadát szerezték be helyben a kétezres évek közepén (*SupplierBusiness, 2009*). Csehországnak és kisebb mértékben Lengyelországnak ennek megfelelően nem kell valamilyen nagymértékű autóipari relokáció fenyegetettségét éreznie.

Van Tulder és Ruigrok [1998] szerint Magyarország és Szlovákia „második körös” országokként jobban ki vannak téve a gyárbezárásnak és az olcsóbb bérű országokba történő relokációnak. A két országnak minimálisak az autóipari hagyományai, így a beszállítói hálózat is kevésbé fejlett a másik két országhoz képest. A szlovák és a magyar kormányzatnak sokkal kisebb volt a mozgástere, mint a csehnek vagy a lengyelnek, és így kevésbé tudták elérni az autóipari beruházóknál, hogy segítsék a helyi beszállítókat és erőteljes kapcsolatokat alakítsanak ki velük. A helyi beszállítói ipar gyengesége sok esetben elriasztotta a befektetőket attól, hogy komolyabb kapcsolatokat alakítsanak ki velük és segítsék őket az értékláncba történő integrációban és a későbbi „feljebb lépésben” (upgrading) (*Szalavetz, 2012a*). Így a helyi beágyazottság eleinte sokkal kisebb volt, mint a cseh vagy a lengyel iparágak esetében: öt év működés után a Suzuki esetében körülbelül 30 százalékban szereztek be alkatrészeket helyi cégektől (*Havas, 2000a*), miközben az Audi a beszállítások 95 százalékát Németországból szerezte be (*Pavlínek, 2005*). Ezek az országok az összeszerelő jellegű tevékenységekre [ez annak ellenére nagyon igaz, hogy Magyarország főként részegységgyártásra szakosodott, nem végtermék-összeszerelésre, ugyanis egy kormánymű (ZF), vagy egy fékrendszer

(Knorr Bremse) gyártása is összeszerelés] és speciális modellek kis sorozatú gyártására specializálódtak, hiszen ezeknél a tevékenységeknél az alacsony munkaerőköltség, a rugalmas munkapiaci szabályozás és a költségversenyképes helyi beszállítók voltak fontosak. A kilencvenes évek végén a relokációs fenyegetettség ennek megfelelően magasabb volt Magyarország és Szlovákia autóipara esetében, mint Csehország vagy Lengyelország megfelelő ágazataiban.

A másik összehasonlító tanulmányban *Pavlinek* [2005] négyféle közvetlen külföldi tőkebefektetésre alapozott átalakulási folyamatot ír le, amelyeket egyrészt a külföldi befektető belépési módja [barnamezős versus zöldmezős, ami az útfüggőség (path-dependency) mutatójaként szolgál], másrészt a helyi beszállítások, kapcsolatok erőssége (gyenge versus erős kapcsolatok, ami a helyi gazdaságba való beágyazottságot mutatja) határozza meg. Bár *Pavlinek* [2005] a befektető vállalatok jellemzőire alapozza tipológiáját, következtetései mégis hasonlóak *Van Tulder* és *Ruigrok* [1998] tanulmányához. A cseh Skoda és a lengyel FSM átvételével a Volkswagen és a Fiat „beágyazott útfüggő átalakulást” (*Pavlinek*, 2005, 85–87. o.) valósított meg, ami viszonylag sűrű interakciókat eredményez a helyi alkatrész-beszállítókkal. Még az Opel is, amely Lengyelországban zöldmezős beruházással hozott létre üzemet, és így kevésbé kényszerült arra, hogy helyi beszállítókra támaszkodjon, ezt az utat választotta.

A Volkswagen Szlovákiában, illetve az Audi és az Opel Magyarországon viszonylag kevésbé beágyazott, annak ellenére, hogy a Volkswagen egy már működő vállalatot vásárolt meg, és nem zöldmezős beruházást valósított meg. A Suzuki zöldmezős beruházása az egyetlen kivétel *Van Tulder* és *Ruigrok* [1998] tipológiájából. Bár a Suzuki eleinte kevésbé volt beágyazva a helyi gazdaságba, és bár a világ más részein a Suzuki a beszállítókkal kaptív, alárendelt kapcsolatokra törekedett, Magyarországon másféle stratégiát valósított meg. A beszállítókat eleinte a Suzuki választotta ki, amelyeknek a Suzuki eredeti japán beszállítóitól meg kellett venniük a licenceket és teljesíteniük kellett a minőségi és egyéb követelményeket. Erre igazán akkor nyílt lehetőség, amikor a Suzuki az éves gyártási számot 50 000-ben határozta meg. Ugyanakkor a Suzuki viszonylag erőteljes támaszkodása a helyi beszállítókra jelentős részben a helyiérték-előírásoknak köszönhető, amelyet azért kellett teljesítenie, hogy vámentesen exportálhassa az autókat az EU-piacokra (*Somai*, 2002). A viszonylag magas helyi beszállítói részesedés másik oka pedig az volt, hogy a magyar leányvállalat viszonylag alacsony induló kapacitása miatt a működés első éveiben a hagyományos japán beszállítók nem követték a vállalatot Magyarországra (*Antalóczy–Sass*, 2010).²

² A magyar autóipar helyzetét, világgazdasági beágyazottságát, versenyképességét – nemzetközi összehasonlításban is – viszonylag sokan vizsgálták a magyar és külföldi szakirodalomban, lásd még többek között: *Havas* [1996], *Havas* [2000b], *Somai* [2002], *Nikodémus–Kemenczei* [2006], *Túry* [2010] és *Gelei et al.* [2011] vagy *Szalavetz* [2012b].

A közép-európai országok helye az európai autóipari munkamegosztásban és ezzel összefüggésben a relokációs fenyegetettség nagysága gyorsan változott a kétezres években újabb autóipari beruházók megjelenésével, illetve a már ittlévők kapacitásbővítésével. Szlovákia két újabb zöldmezős beruházást vonzott (a PSA 2003-ban és a KIA 2004-ben). Az exportra irányuló összeszerelés mellett – amely nem ágyazódott be a helyi gazdaságba (Magyarországon az Audi TT Coupé és TT Roadster, Szlovákiában pedig az Audi Q7) – mind a két ország sikeresen specializálódott a kis- és közepes méretű autók tömegtermelésére (Suzuki, illetve PSA és KIA). A Volkswagen szerint a kétezres években gyorsan nőtt a helyi beszállítói arány Szlovákiában, és a Touareg esetében 59 százalék, a Polo esetében 51 százalék volt 2003-ban (Automotive Industry..., 2004, 4. o.). A kilencvenes évekhez képest a válság előes-téjére a magyar és a szlovák pozíció is sokkal kiegyensúlyozottabbá vált.

A válság hatása a magyarországi autóipari vállalatokra – történt-e termelésáthelyezés?

Annak érdekében, hogy meghatározhassuk a pénzügyi válság hatását a magyar autóiparra, megnéztük mind a külföldi tulajdonban levő autó- és motorgyártó vállalatok, mind az autóipari beszállítók reakcióit. Az autó- és motorgyártók 2007 és 2010 közötti viselkedését közvetve, gazdasági napilapok és folyóiratok cikkei, a vállalatok saját közleményei és mérlegei, a magyar befektetésösztönző ügynökség (ITDH), a nemzetközi és európai autógyártó szövetségek (ACEA és OICA) által közölt statisztikák alapján vizsgáltuk meg. Az autóipari beszállítók reakcióit közvetlenül próbáltuk elemezni, tizenöt vezető vállalati menedzserrel készített interjú alapján, illetve két olyan szervezet (ITDH és MAJOSZ) vezető tisztségviselőivel beszélgettünk, amelyek első kézből rendelkeznek információkkal. További ismereteket a felmérésben szereplő vállalatok mérlegadataiból és gazdasági szaklapokból nyertünk.

A válságidőszakban Magyarországon három autó- és/vagy motorgyártó vállalat volt jelen, a két nagyobb a japán Suzuki és a német Volkswagen Csoport (Audi), egy kisebb a General Motors tulajdonában.

2011 elején mind a három autógyártó működött Magyarországon, egyikük sem zárta be az üzemet a pénzügyi válság miatt. A német vállalat nem vitte vissza a termelést Németországba, és nem is vitte azt át olcsóbb bérű, keletebbre fekvő telephelyekre. A válság ellenére Magyarország további autóipari befektetéseket vonz. A Daimler ugyanis még a válság kezdete előtt úgy határozott, hogy első közép-európai gyártóbázisa Kecskeméten lesz, itt gyártanak Mercedes autókat 2012-től kezdve.³ Ezen

³ Lásd: <http://www.mercedes-benz.hu/fooldal>

a döntésén a német vállalat a válság ellenére sem módosított. Az Opel és az Audi is jelentősen bővíti kapacitásait 2010 után.⁴

A külföldi tulajdonban levő vállalatok úgy alkalmazkodtak a válság körülményeihez, hogy jelentősen csökkentették termelésüket 2007 és 2009 között. A Suzuki és az Audi körülbelül egynegyeddel csökkentette termelését. Az alkalmazkodás két módját választották: a Suzuki 2007 és 2010 között a foglalkoztatottak nagyjából egyharmadát bocsátotta el, 2000 főt,⁵ ugyanakkor a VW/Audi és az Opel/GM nem, vagy csak kismértékben csökkentette a foglalkoztatottak számát, és inkább egyfajta szervezeti adaptációt hajtott végre. A GM/Opel négynaposra rövidítette a munkahetet,⁶ míg a másik vállalat extra szabadnapokat kínált azért, hogy késleltessék a béremelést, és bevezette a rugalmas munkaidőt.⁷ Mind a ketten vettek vissza tevékenységeket a beszállítóktól. Több ok is magyarázza azt, hogy miért döntöttek a magyar vállalat megtartása mellett és a relokáció ellen. Az „útfüggőség” (path-dependency) a VW stratégiájának legfontosabb magyarázata. A vállalat magyar leánya lassan változott át kis jelentőségű leányból meghatározó „láncszemmé” a multinacionális vállalat hálózatában. Látható ez a győri gyár folyamatos bővüléséből, amit részben az itt megtermelt profitból fedeztek, és a tevékenység folyamatos bővítéséből, amikor is többek között magas hozzáadott értékű tevékenységeket is áthelyeztek a győri gyárba. Ez a feljebb lépés (upgrading) további meg nem térülő (sunk) költségeket generált, amelyek erősítik a vállalat földrajzi „beragadtságát”.

Az autógyártók nem zárták be üzemeiket, és nem vitték külföldre tevékenységüket, de a válság alatt jelentősen csökkentették a magyarországi gyártást. A külföldi és hazai tulajdonban levő autóiipari beszállítók ennek megfelelően kénytelenek voltak csökkenteni szállításaikat, és valamilyen módon reagálni erre a helyzetre, vagy munkások elbocsátásával, vagy pedig a szervezeti rugalmasság növelésével. A fő kérdésünk az, hogy történt-e relokáció ebben a szegmensben?

A kutatás módszere

A kutatás során félig strukturált kérdőív alapján készítettünk mélyinterjúkat magyarországi autóiipari beszállítók vezető menedzsereivel 2010 márciusa és júniusa között. 15 vállalatvezetővel beszéltünk, a cégek közül tíz volt hazai tulajdonban, öt pedig külföldiben (lásd az *1. táblázatot*). Ismert külföldi multinacionális vállalatok

⁴ Lásd: <http://www.gepjarmuipar.hu/hirek/autoipari-hirek/2011-csucsev-volt-a-magyar-jarmugyartas-torteneteben-beruhazasok-fejlesztések-munkahelyteremtés/141/>

⁵ Lásd például: http://www.gvi.hu/data/economic_data_group/GHT_0908_090912.pdf

⁶ http://hvg.hu/karrier/20090407_negynapos_munkahet_opel_szentgotthard

⁷ Lásd például: http://www.autopro.hu/hazai_palya/audi/HR-a-valsagban-interju-Rozman-Richarddal/280/

A megkérdezett vállalatok legfontosabb jellemzői

Az interjú időpontja	Helyszín	Méret*	Export/értékesítés** (%)	Vevők
Külföldi kézben levő globális beszállítók				
1. Március 17.	Közép-Magyarország	Nagy	94,8	Sumitomo, Bosch, Suzuki
2. Május 27.	Budapest	Nagy	99,9	Többek között VW, Mercedes, Suzuki
3. Április 21.	Győr	Nagy	99,9	Főleg VW
4. Április 7.	Észak-Magyarország***	Nagy	99	Gyakorlatilag az összes nagy autópipari vállalat a világon
5. Május 19.	Budapest	Közepes	99	Gyakorlatilag az összes nagy autópipari vállalat a világon
Regionális beszállítók (hazai tulajdonban)				
6. Május 11.	Székesfehérvár	Nagy	26,6	Többek között Suzuki, Phoenix
7. Április 26.	Gyál**	Közepes	11	Többek között Suzuki, Mercedes, Bosch, IVECO, Porsche
8. Május 21.	Észak-Alföld***	Közepes	8,5	Többek között Mercedes, EMCON, Phoenix
9. Május 18.	Miskolc	Közepes	Több mint 50	Többek között Audi, Bosch, Valeo
10. Május 20.	Budapest	Közepes	95	Többek között VW, BMW
Helyi beszállítók (hazai tulajdonban)				
11. Június 5.	Budapest**	Közepes	27,6	Linde, ZF, Rába
12. Május 19.	Győr**	Közepes	12,4	Opel/GM, Luk, EPCOS
13. Április 28.	Budapest	Kiesi	0	Continental, Lear, Audi, Hammerstein
14. Május 6.	Budapest	Kiesi	0	Többek között GE
15. Május 10.	Dunakeszi	Kiesi	0	Suzuki

* Kisvállalat: kevesebb mint 50 alkalmazott, közepes: 50 és 500 közötti alkalmazott, nagyvállalat: 500 fölötti alkalmazott.

** Telefoninterjú.

*** A pontos helyszín megadása az anonimitás elvesztéséhez vezet.

Forrás: Saját kutatás.

latok magyarországi leányvállalatai is szerepeltek a megkeresett cégek között, de használtuk a MAJOSZ taglistáját is arra, hogy kis- és középvállalatok is legyenek a mintában.

Az alkalmazott módszer természetesen nem mentes a problémáktól. Érezhető volt a vállalatok megkeresésénél egyfajta szelekciós „elfogultság”: azok a vállalatok reagáltak inkább pozitívan a megkeresésre, amelyek úgy érezték, sikeresen vészeltek át a válságot. Így a minta valamilyen mértékben pozitív irányba torzíthat, a valós helyzet kevésbé „rózsás”. Ennek ellenére úgy gondoljuk, hogy az ilyen, vállalati megkérdezésen alapuló megközelítések nagyon jól kiegészítik és árnyalják a csak a számokra alapozó vizsgálatokat, mivel – és ezt a vállalati interjúk is megerősítették – a vállalati adatok megbízhatóságával kapcsolatban is megfogalmazódnak kételyek.

A magyarországi autóiipari beszállítók és a pénzügyi válság

Magyarországon nagyjából 400 autóiipari beszállító működik (*Antalóczy–Sass, 2010*). 2007-ben ezek az autóiiparban foglalkoztatott 55 651 főnek körülbelül a háromnegyedét foglalkoztatták, míg az autógyártók adtak munkát a maradék egynek (EUROSTAT, 2011). Ugyanakkor sok olyan beszállító van – elsősorban a magyar kis- és középvállalatok között –, amely nemcsak az autóiiparnak szállít be. Az autóiipari beszállítók között az összetértékesítés nagyjából háromnegyedét adják a multinacionális vállalatok magyarországi leányai, a foglalkoztatottak felének adva munkát. Az ITDH listája ugyanakkor 141 vezető autóiipari beszállító adatait tartalmazza, amelyek közül 110 külföldi tulajdonban levő, 31 pedig magyar. A 141 vállalat között nyolc olyan magyar és negyven olyan külföldi van, amely 500 főnél többet foglalkoztat.

A magyarországi autóiipari beszállítók csoportja nagyon heterogén. Különböző szektorokban dolgozó vállalatok „szolgálják” ki az autóiipart. Úgy tűnik, hogy a klasszikus autóiipari (NACE 34) beszállítások nagysága viszonylag alacsony, különösen a magyar tulajdonú vállalatok esetében. A megkérdezett vállalatok a fémiparban, a műanyagiparban, az üvegyiparban, az elektronikában és a gépgyártásban működnek. Ezen vállalatok tevékenysége erős szórást mutat egy másik dimenzió szerint is, mégpedig a diverzifikáció fokában. A multinacionális vállalatok leányvállalatai esetében – mivel a skálahatékonyság szerepe jelentős – ez általában azt jelenti, hogy több vállalatnak szállítanak be. A magyar tulajdonú vállalatok esetében a diverzifikáció általában más formákban jelentkezik: beszállíthatnak több (növekvő számú) vállalatnak, gyártásukat több ágazatban végezhetik, illetve gyárthatnak olyan részegységet, amelyet több ágazatban is fel tudnak használni. Ez a fajta diverzifikáció nagyon hasznos lehet a válság körülményei között, ami egyes ágazatokat jobban, másokat kevésbé sújt. Természetesen a beszállítók különböznek egymástól

a beszállított termék komplexitásában is. A megkérdezett vállalatok között a két végletet két magyar kisvállalat képviselte, egyikük nagyon egyszerű műanyag terméket gyártott, a másik pedig egyedi, magas technológiát képviselő minőségellenőrző gépeket (elektronikus gép és szoftver), amelyet egyedileg tervezett meg minden egyes hazai és külföldi vásárlójának (*Antalóczy–Sass, 2010*).

A pénzügyi válság általános hatása a magyarországi autóipari beszállítókra

Egy korábbi cikkben (*Antalóczy és Sass, 2010*) részletesen bemutatottuk, mennyire erősen sújtotta a válság a magyarországi autóipari beszállítókat. A megkérdezett 15 vállalat közül 14 számolt be erősödő versenynyomásról és arról, hogy a megrendelt mennyiségek csökkenése mellett a beszállítói árakra is erős nyomás nehezedett. A Suzuki stratégiájának változása is hozzájárult a magyarországi autóipari beszállítások átalakulásához. Mivel a kiinduló ötvenezres sorozatot a válság előtti időre fokozatosan háromszázezerre emelte, több hagyományos japán beszállító számára így már megérte saját termelőkapacitást létrehozni vagy a meglévőt jelentősen bővíteni Magyarországon (például U-Shin Kisbéren vagy a Mitsuba Salgótarjánban). A válság mellett ez is jelentős nyomást gyakorolt a magyarországi beszállítókra és néhány esetben a Suzuki hagyományos hűsége a beszállítókhöz is csorbát szenvedett, aminek következtében néhány magyar tulajdonban levő beszállító nehéz helyzetbe került. A megkérdezett vállalatok közül a 15. vállalat, amelyik eredetileg Suzuki-beszállító volt, nem tudott tovább alkatrészt eladni a japán vállalatnak, miután az ugyanazon terméket gyártó japán vállalat is megjelent termelőkapacitással Magyarországon. A vállalatvezető szerint megrendeléseik 60 százalékkal estek. Az interjúk alapján megerősíthetjük *Mészáros [2009]* következtetéseit, aki szerint valójában igen törékeny maradt a kapcsolat a Suzuki és magyar beszállítói között, mivel a Suzukival való együttműködés nem terjedt ki olyan tevékenységekre, mint a tervezés vagy fejlesztés, és a magyar beszállítók többsége nem volt elég (tőke)erős arra, hogy integrátor vállalat legyen. Így az első körös magyar beszállítók a valóságban inkább sokadik körösnek felelnek meg.

A megkérdezett vállalatvezetők többségének véleménye szerint az autógyártók és a nagyobb beszállítók jelentős mértékben „ráterhelték” a kisebb beszállítókra a válság következményeit. A vezető vállalatok nagymértékben csökkentették a megrendelt mennyiséget – a megkérdezett vállalatoknál átlagosan 30 százalékkal –, ami erősen sújtotta a beszállítókat, különösen azokban az esetekben, amikor a termelés-nagyságot erősen túlbecsülték: a Suzuki esetében. Ugyanakkor a vezető vállalatok részben azért, hogy minél több dolgozót megtartsanak, visszavettek tevékenységeket a beszállítóktól. Ez történt például az Opel esetében, aminek következtében több magyar beszállítója is csődbe ment, illetve az Audi esetében is. A mintában szereplő

tizenöt vállalat a megrendelések visszaesése miatt elbocsátott munkásokat, ugyanakkor két külföldi tulajdonban levő vállalat csak bérelt munkásokat küldött el, egy másik külföldi tulajdonban levő pedig igénybe vette a munkahelymegtartó támogatást, és így nem kellett 600 főt elbocsátania. A vállalatok válságra adott másik válasza a bércsökkenés és a munkaidő csökkentése volt. Egy kisméretű magyar vállalatot (14. vállalat) nem érintett a válság, annyira diverzifikált volt termelési és vásárlói szerkezete – jelentős mennyiségben szállított az autóiparon kívülre. Ugyanakkor a 2010-es év közepére már négy vállalat is visszatért a válság előtti foglalkoztatási szintre (3., 5., 8. és 12. vállalat)

Az alkatrész-beszállítók reakciója: a relokáció problémája

Hunya és Sass [2006] vizsgálata szerint 2003 júliusa és 2005 szeptembere között a magyar autóipar (szoros összefonódásban az elektronikai szektorral) volt a vezető feldolgozóipari ágazat a Magyarországra történő és az onnan más országokba irányuló relokációk tekintetében. Természetesen a Magyarországra irányuló relokációk száma (24) jelentősen meghaladta a Magyarországról elvitt termelését (2), így Magyarország a termelésáthelyezés nettó fogadó országa volt. 2003 júliusa és 2006 vége között összesen 29 relokáció volt a két szektorban Magyarországra, és öt esetben vittek el termelést innen (*Sass*, 2008). Ez enyhe csökkenő tendenciát jelezhet a Magyarországra történő, és enyhe növekvő tendenciát az innen máshova irányuló termelésáthelyezésekben.

A pénzügyi válság nagymértékben sújtotta az autóipart, ennek első jelei Magyarországon 2008 októberében jelentkeztek. Ugyanakkor 2010 közepéig, amikor a vállalati interjúk készültek, Magyarország esetében nem találtuk jelét annak, hogy jelentősebb mértékben alacsonyabb bérű országokba helyezték volna át a termelést. Nem tűnt el egyetlen jelentősebb szereplő sem a magyarországi autóiparból. A Bosch volt az egyetlen jelentősebb olyan vállalati szereplő, amely Kecskeméten üzemet zárt be, mert a CD-lejátszók gyártásában a magyar üzem nem tudott versenyezni az ázsiai helyszínekkel. Ugyanakkor ezt sem írhatjuk teljes mértékben a válság számlájára, mert a Bosch már több éve szervezi át tevékenységei földrajzi struktúráját, és Magyarország nagymértékben és pozitív eredménnyel részesedett ebből a folyamatból még a válság alatt is, mivel a vállalat a hatvani és a miskolci üzemébe helyezte át gyártást Walesből. A Bosch az egyik legnagyobb, Németországból és Franciaországból Magyarországra „relokáló” vállalat, amely 2003 és 2005 között legalább 2000 új munkahelyet hozott létre Magyarországon. (*Hunya–Sass*, 2006) Az öt külföldi tulajdonban levő vállalat (1–5. vállalat) vezető menedzserével folytatott beszélgetés megerősítette, hogy ezek a vállalatok jelentős kapacitásokat telepítettek át Magyarországra a kétezres években, és az öt vállalat közül négy azt jelezte, hogy azt

tervezik, növelik kapacitásukat a válság után. Nemcsak magas munkaerő-intenzitású, alacsony hozzáadott értékű tevékenység az, amit Magyarországra hoztak: a 2. és a 3. vállalat K+F központot is létrehozott részben azért, mert azok kapcsolódtak a relokált gyártáshoz, részben pedig a Németországban tapasztalható mérnökhány miatt. A beszélgetések során a vállalatvezetők azt mondták, hogy nincs napirenden a Magyarországra hozott tevékenységek még alacsonyabb költségű országokba történő áthelyezése. A két szervezet képviselőivel (MAJOSZ és ITDH) folytatott interjú is megerősítette ezt. Az új üzemek építése (például a Mercedes és a Knorr Bremse Kecskeméten, az Audi győri és a GM/Opel szentgotthárdi bővítései) azt jelzik, hogy Magyarország továbbra is a relokációk nettó fogadó országa marad.

A mintában szereplő 1. vállalat jól illusztrálja azt a stratégiát, amely inkább a magyarországi jelenlét erősítését és nem innen történő relokációt jelent az alacsonyabb bérű országokba. Az 1. vállalat egy USA-központú multinacionális vállalat magyar leánya, amelyet a kilencvenes évek első felében alapítottak zöldmezős beruházással. A multinacionális vállalat úgy szervezte át európai tevékenységét, hogy Nyugat-Európából, elsősorban Franciaországból és Spanyolországból helyezte át a tevékenységét először Csehországba, majd Magyarországra. Van még leányvállalata Ukrajnában is, minőségi problémák miatt azonban nem történt ide termelésát-helyezés a két EU-tagországból. A magas szállítási költségek (a vállalat által gyártott termékekre specifikusan) és a hosszú átfutási idők miatt Kína vagy más ázsiai országok nem jönnek szóba relokációs szempontból. Ezen felül az Ázsiából importált inputok részesedése is minimális a magas technikai és minőségi követelmények miatt. A vállalat már a válság előtt helyezte át termelést Magyarországra, és a krízis csak gyorsítóan hatott erre a folyamatra. Ennek oka elsősorban a költségmegtartás, másodsorban skálahatékonysági ok, harmadrészt a vásárlókhöz való közelség (a vevők főleg németországi helyszíneken működnek). A vállalat többek között a magyarországi Suzukinak is beszállítója, ennek részesedése azonban az összértékesítésből minimális: a termelés több mint 90 százaléka megy exportra. A folyamatban levő relokáció miatt a vállalatnak csak a munkások egynegyedét kellett elbocsátania, és 2010 közepére már újra a válság előtti szinten volt a dolgozók száma.

Összességében öt tényező magyarázza azt, hogy Magyarországot miért nem érintette a válság alatt autóipari relokációs folyamat, amellyel a kapacitások olcsóbb bérű országokba kerültek volna át. Egyrészt a pénzügyi válság önmagában nem változtatta meg a magyar tőkevonzás tényezőit. Az intézmények jellemzői (EU-tag-ság, piacgazdaság működése), a földrajzi helyzet (Németországhoz való közelség és nagyon dinamikus autóipari térségben való elhelyezkedés), a tényezőellátottság (viszonylag olcsó, viszonylag képzett munkaerő), nagyjából 2010-ig általában véve, 2010 után szelektíven (éppen például az autóipar számára) kedvező politika a közvetlen külföldi tőkebefektetések területén – ezek mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a külföldi befektetők számára vonzó legyen az ország. Másrészt az autóipar külön-

féle sajátosságai, elsősorban a magas meg nem térülő (sunk) költségek hozzájárulnak az ágazatbeli közvetlen külföldi tőkebefektetések viszonylagos térbeli állandóságához. Harmadrészt a részletesen ismertetett szakirodalom alapján a külföldi tőke kevésbé mobilis akkor, amikor a fogadó országot válság sújtja, mivel az nemcsak problémákat jelent, hanem új lehetőségeket is nyit a befektető előtt. Magyarország azok közé az EU-tagországok közé tartozik, amelyeket leginkább sújtotta a pénzügyi válság (OECD, 2010). Három olyan elemet emelnénk ki, amelyek megerősítik a külföldi tőke azon rövid és középtávú szándékát, hogy az országban maradjon. Egyrészt a forint a legerősebben gyengülő valuták közé tartozott, ami megmarad valószínűsíthetően a közeli jövőben is, emelve az exportra kerülő autóiipari termékek versenyképességét. Másrészt a 2007 és 2010 közötti munkanélküliség-növekedés és a gazdasági versenyképesség helyreállításának szükségessége valószínűsíti, hogy nem lesz jelentős béremelkedés a közeljövőben. Harmadrészt a szakszervezetek és a dolgozók alkuerije nem volt magas, de jelentősen tovább csökkent az újabb szabályváltozások következtében, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok továbbra is „innovatív” és rugalmas termelési megoldásokat⁸ alkalmazzanak, ami növeli reaktív képességeiket és versenyképességüket.

A vállalati interjúk két olyan további tényezőt fedtek fel, amelyek jelentősége meghatározó lehet. Ezek a következők. Egyrészt mind az öt megkérdezett leányvállalati vezető jelezte, hogy a magyarországi üzem termelékenysége magasabb, mint a többi európai leányé. Nemcsak az alacsonyabb bérek, hanem a magasabb szaktudás is hozzájárult ehhez. Ugyanakkor a Magyarországtól keletre fekvő országokban található leányvállalatok ugyanezen mutatója – különösen Bulgáriában, Romániában, illetve Ukrajnában – még mindig jelentősen alacsonyabb, mint a magyaroké. Így azon tevékenységek esetében, amelyeknél fontos a piacokhoz való közelség, fel sem merül az ázsiai relokáció lehetősége és a további, keletre történő termelésáthelyezés sincs napirenden. Az egyik megkérdezett vállalat (4. vállalat) vezető tisztségviselője mondta, hogy a kilencvenes években a külföldi befektetők még a kelet- és nyugat-európai bérek sokkal gyorsabb konvergenciáját várták. A valóságban ez a különbség még mindig annyira nagy, hogy ebben az évtizedben még biztosan nem merül majd fel a vállalatnál a Magyarországtól keletre történő termelésáthelyezés. Másrészt ugyan a külföldi tulajdonban levő autógyártók és az autóiipari beszállítók helyi beágyazottsága viszonylag alacsony (a Suzuki, illetve néhány beszállító, például a Knorr-Bremse kivételével), eléggé hasonló stratégiát találtunk az interjúk alapján a magyar tulajdonban levő regionális és lokális beszállítóknál, vagyis fokozatosan erősítik meg a vevőkkel kiépített kapcsolataikat. Ennek eredménye középtávon egy erőteljesebb helyi beágyazottság lehet, ami „helyhez köti” a külföldi tulajdonban

⁸ Lásd például *Neumann–Boda* [2009] a válság alatt alkalmazott munkaügyi, munkaszervezeti megoldásokról.

levő gyártókat. Majdnem az összes magyar tulajdonban levő megkérdezett beszállító olyan részpiacra specializálódott, amelyben nem képesek velük versenyezni az alacsony költségű kínai vagy más ázsiai gyártók, főleg azért, mert ezek a tevékenységek földrajzi közelséget kívánnak, és gyakori (személyes) kapcsolatot a vevő és a beszállító között. Például sok megkérdezett magyar vállalat hozott létre saját szerzőkészítő üzemet (8., 9., 12. és 15. vállalat) vagy kis K+F részleget (10., 11. és 12. vállalat) közvetlenül a válság előtt, sőt a válság alatt is. A 9. vállalat például az Audi azon nagyon kevés magyar tulajdonban levő beszállítója közé tartozik, amely prototípusokat gyárt a német vállalat (és más németországi vállalatok) számára. Több megkérdezett vállalat is kiemelte, hogy a rugalmasság az a fontos vállalati jellemző, amely segít új partnerek megtalálásában és a régiek megtartásában. Némelyikük célzottan figyelte, hogy mely nyugat-európai beszállítók mennek csődbe, és rögtön felkereste vevőiket, hogy felajánlja, átveszi a megrendeléseket (6., 7., 8. és 10. vállalat).

A relokációs kockázat tipológiája

Bár nem találtunk komolyabb relokációt Magyarországról alacsonyabb bérű országokba, ez nem jelenti azt, hogy nincs is ilyen kockázat. Hosszan tartó negatív makrogazdasági feltételek vagy a politikai instabilitás arra indíthatja a multinacionális vállalatokat, hogy újragondolják beruházásaikat. A relokáció szempontjából a beszállítók jellemzői is számítanak. Az összegyűjtött empirikus információk alapján úgy gondoljuk, hogy a relokációs kockázat változik a következő négy beszállítói csoportban: a feledik körös („follow source”), globális, regionális és helyi beszállítók. A 2. táblázatban mutatjuk be a tipológiát a fogadó ország és az autóipari beszállítók szemszögéből. Ebben a kategorizálásban a vállalat tulajdonosi szerkezete (hazai versus külföldi), vagy mérete (kis- és középvállalat versus nagyvállalat) nem határozza meg egyértelműen a relokációs kockázatot. Véleményünk szerint – az elemzett szakirodalomra és saját kutatásunkra alapozva – a tulajdonosi szerkezet nem meghatározó tényező: a külföldi kézben levő vállalatok nem feltétlenül mozgékonyabbak, mint a hazaiak. A relokációs kockázat inkább a globális értéklánc két „végletében” a legalacsonyabb, bár ennek okai eltérőek.

Az úgynevezett feledik körös beszállítók („follow source”), az autógyárakkal szorosan együttműködő, rendszerintegrátor szerepet is betöltő vállalatok az autógyártók preferált beszállítói (Humphrey–Memedovic, 2003; Ivarsson–Alvstam, 2005). Közép-Európában mindegyik jelentős feledik körös beszállító külföldi tulajdonban van. Mindegyik autógyártó nagymértékben támaszkodik néhány nagyon kompetens feledik körös beszállítóra, amelyeknek újabb tevékenységi köröket, így fejlesztést, tervezést, különféle gyártási és összeszerelési folyamatokat adnak át. Ezek a beszállítók általában mindegyik autógyártó közelében, sőt sokszor magukon

az üzemeken belül is jelen vannak. Ez a közelség szükséges ahhoz, hogy a rejtett vagy hallgatólagos (tacit) tudáson alapuló kapcsolatokat kiépítsék egymás között. A feledik körös beszállítónak közel kell lennie az autógyártóhoz, így mozgékony-ságuk alacsony fokú – amennyiben az autógyártó nem mozdul. Ugyanakkor, amikor a vezető cég relokál, akkor a feledik körös beszállító is követi, ami érzékenyen érinthet egy olyan kis gazdaságot, mint Magyarország. Mivel egyetlen autógyártó sem vonult ki Magyarországról, sőt újabb is érkezett (Mercedes), az ittlevők pedig folyamatosan bővitenek, így ez a veszély egyelőre nem fenyeget.

2. táblázat

Az autóiipari beszállítók relokációs kockázat szerinti tipológiája

	Feledik körös	Globális beszállító	Regionális beszállító	Helyi beszállító
Méret	Nagy	Nagy	Nagy/közepes	Közepes/kicsi
Tulajdonos	Külföldi	Külföldi	Külföldi/helyi	Helyi
Termelés nemzetköziesedettsége	Leányvállalatok azokban az országokban, ahol a vezető vállalat beruházott	Leányvállalatok a nagy termelő és fogyasztó régiókban, országokban	Egy vagy több vállalat egy országban, kisszámú leányvállalat a régióban	Egy vállalat egy országban
Exportintenzitás	Alacsony	Nagyon magas	Közepes-magas	Alacsony-közepes
Hely a globális értékláncban	Feledik körös	Első (második) körös	Második (sokadik) körös	Harmadik (sokadik) körös
Szükséges képességek	Tervezés, innováció	Tervezés, innováció	Folyamatszervezési szaktudás	Alap mérnöki szaktudás
A beszállítás „célja”	Helyi autógyártó	Autógyártók és feledik körös beszállítók világszerte	Autógyártók és feledik körös beszállítók a régióban	Az országban működő beszállítók
Relokációs kockázat a fogadó ország szempontjából	Alacsony	Közepes	Közepes	Alacsony
Vállalat a mintánkban	–	1., 2., 3., 4., 5.	6., 7., 8., 9., 10.	11., 12., 13., 14., 15.

Forrás: Saját kutatás (2010), *Humphrey és Memedovic* [2003], 22. o.

A helyi beszállítók (általában sokadik körös beszállítók) a globális értéklánc másik végén helyezkednek el. Ezek a legtöbbször helyi kézben levő, nem túl versenyképes kis- és közepes méretű vállalatok, amelyek elsősorban árakkal, áralapon versenyeznek. A vezető vállalatok és az ilyen sokadik körös beszállítók közötti tranzakciókat általában kevés explicit koordináció jellemzi: míg az autógyártók (ve-

zető vállalatok) és a feledik körös beszállítók közötti kapcsolatok általában hosszú távú együttműködést jelentenek, addig a sokadik körös beszállítónál ez a kapcsolat szigorúan üzleti alapú (*Rugraff, 2010a*). A helyi beszállítók termelésük nagyobb részét belföldön értékesítik (lásd az export/értékesítés arányokat a 11., 12., 13., 14. és 15. vállalatnál), és nincsenek olyan jelentős kapacitásaik (technológiai, pénzügyi, menedzseri), hogy nemzetközi szinten fejlődjenek tovább. A külföldre történő relokáció egyáltalán nem jelenik meg lehetséges opcióként a mintában szereplő öt helyi beszállító esetében. Így ebben az esetben a relokáció kockázata minimális. Ugyanakkor ez a vállalatcsoport a legsebezhetőbb válság esetén, és ezek számára a legkevésbé kivitelezhető a túlélést biztosító feljebb lépés és/vagy diverzifikáció (termékek és vevők szerint).

A globális beszállítók (első körös) és a regionális beszállítók (második körös) azok a vállalatok, amelyek esetében azt gondolhatjuk, hogy a legmagasabb a relokáció kockázata egy feltörekvő gazdaságban. A globális beszállítók sok közös tulajdonsággal rendelkeznek a feledik körös beszállítókkal (például méret, tulajdonosi szerkezet, képességek). Ugyanakkor a globális beszállítók nem követik minden országba az autógyártókat, hanem leányvállalataik között egyfajta nemzetközi munkamegosztást valósítanak meg, hogy vásárlóikat világszerte ellássák a kívánt részegységgel. A mintánkban található öt globális beszállító (1., 2., 3., 4. és 5. vállalat) Magyarországon hozott létre termelőkapacitást, azonban termelésük túlnyomó részét exportálják (főleg Ausztriába és Németországba). Mivel ezek az exportplatform típusú közvetlen külföldi tőkebefektetések⁹ hajlamosak relokálni, és kevésbé beágyazottak helyileg, mint a feledik körös vagy a helyi beszállítók (mivel nincsenek exkluzív beszállítói kapcsolataik egyetlen vevővel, és/vagy nem függenek a helyi kereslettől), könnyebben változtatják helyüket. Ezeknek a beszállítóknak a relokációi azt jelezhetik a gazdaságpolitikusoknak, hogy az ország veszít vonzerejéből, komparatív előnyéből, és hogy a kevésbé mobil vállalatok (autógyártók és feledik körös beszállítók) megváltoztathatják befektetési prioritásaikat.

A regionális beszállítók európai szinten határozzák meg értékesítésük nagyságát, jelen esetben közép-európai szinten. Néhányuknak, főleg a külföldi tulajdonban levőknek más közép-európai (visegrádi) országban is vannak termelőüzemei. Ők általában második (sokadik) körös beszállítók, és képességeik alacsonyabbak, mint a feledik körös vagy a globális beszállítóké. Általában közepes méretűek, de vannak köztük – főleg a német tulajdonban levők között – nagyméretűek is. Nem találtunk magyar tulajdonban levőt a feledik körös vagy a globális beszállítók között, ugyanakkor néhány magyar tulajdonban levő vállalat sikeres volt abban, hogy regionális beszállítóvá váljon. Exporttevékenységük jelentős, valamint néhányuk még leány-

⁹ Olyan exportra termelő leányvállalatok, amelyek termelésüket nem (csak) a küldő vagy a fogadó országban értékesítik, hanem harmadik országokban is.

vállalatot is alapított külföldön. A regionális beszállítók export/értékesítés aránya változó. A mintánkban szereplő 6., 7. és 8. vállalat elsősorban Magyarországon (is) működő vállalatnak szállít be, míg a 9. és 10. vállalat esetében jelentős a kivitel részesedése. Ugyanakkor az összes megkérdezett vállalat esetében az export részesedésének növekedését tapasztaltuk a válság alatt, ami jelezheti, hogy a sikeresen túlélő vállalatokat a kifelé orientált stratégia jellemzi. Azok a beszállítók, amelyek valamilyen tekintetben már nemzetközinek számítanak (például exportálnak), hajlamosabbak relokálni. A jelentős mértékben növekedő és a regionális piacon egyre versenyképesebb magyar regionális beszállítóknak a kifelé irányuló beruházás fontos lépés lehet ahhoz, hogy tevékenységüket konszolidálják. Mivel ezek a vállalatok csak második (sokadik) körös beszállítók, és így jelentősebb rajtuk az árnyomás, mint a felsőbb körös beszállítókon, ennek a nyomásnak az erősödésére úgy reagálhatnak, hogy olcsóbb bérű kelet-európai országokba helyezik át a termelés egy részét. A felkeresett vállalatok már vásároltak fel magyarországi vállalatokat, elsősorban az ország keleti vagy déli részein, ahol a bérek valamivel alacsonyabbak (6., 10. és 12. vállalat). Ez már országon belüli relokációnak tekinthető, ebben az esetben a beruházás (felvásárlás) fő motívuma a hatékonyságkeresés. A regionális beszállítók ez után külföldön (is) terjeszkedhetnek. A 6. vállalat nemrégiben alapított két külföldi leányvállalatot, az egyiket Romániában, a másikat Szerbiában. A 10. vállalat Kínában alapított vegyes vállalatot egy tajvani partnerrel, ami nem bizonyult sikeresnek, és jelentős veszteséget hozott a magyar vállalatnak (de a tajvaninak nem). Ez a vállalat most nyugat-európai vagy USA-beli befektetésen gondolkodik, ami érthetően nem hatékonyságkereső, inkább a fontos vevőt követő beruházás lenne. Más nagyméretű beszállító vállalatok – amelyek nem szerepeltek a megkérdezettek között – hasonló utat jártak be. Például a magyar kézben levő Videoton felvásárolt egy bolgár és egy ukrán vállalatot, és a magyarországi növekvő bérek miatt a leginkább munkaintenzív tevékenységeket ezekbe a vállalatokba helyezte át. (Ugyan nem autóiipari beszállító a jászberényi Jászplasztik, amely az Electrolux és a Samsung magyarországi leányainak fontos partnere, Szlovákiában alapított leányvállalatot, hogy az ottani Samsung-leánynak is beszállítson.) Ugyanakkor a magyar tulajdonban levő vállalatok külföldi befektetései az autóiiparban és az autóiipart kiszolgáló iparágakban igen alacsonyak (Rugraff, 2010b, Sass–Kovács, 2011).

Összefoglalás

A multinacionális vállalatok egyik fontos kompetitív előnye a hazai (csak egy országban tevékenykedő) vállalatokhoz képest a nagyobb mobilitás. A mobilitás részben megmagyarázza azt, hogy miért hatékonyabbak a multinacionális vállalatok a nem multinacionális vállalatoknál. Ugyanakkor a szakirodalom szerint a multinacionális vállalatok nem lesznek mobilabbak válság idején, nem zárják be sűrűbben

vállalataikat és nem viszik át a termelést más (olcsóbb) telephelyekre. Válság idején három tényező magyarázza ezt a viszonylagos „immobilitást”. Egyrészt a multinacionális vállalatok leányvállalatai az anyavállalati irányítás miatt ellenállóbbak a válság idején, mint a nem multinacionális vállalatok, másrészt a válságidőszakok lehetőségeket is megnyitnak a multinacionális vállalatok előtt, harmadrészt mivel a feltörekvő országok általában gyakrabban kerülnek válságba, mint a fejlett országok, ezért a multinacionális vállalatok ezt a tényezőt beépítik várakozásaik közé.

Miután ismertettük a szakirodalom legfontosabb eredményeit elsősorban a multinacionális vállalatok mobilitására vonatkozóan a válságidőszakokban, megvizsgáltuk a magyarországi autóipart abból a szempontból, hogy tapasztalunk-e megnövekedett relokációs tevékenységet ebben az időszakban a multinacionális vállalatok tevékenységének átszervezésével kapcsolatban. Feltételeztük, hogy ez a termelés-átszervezés hathat a helyi beszállítókra, mind a hazai, mind a külföldi tulajdonban levőkre.

Az összegyűjtött közvetett információk alapján azt láttuk, hogy a válság nagymértékben sújtotta az autógyártókat és beszállítókat, akik a termelés csökkentésével, elbocsátásokkal, a tevékenység átszervezésével reagáltak erre. Ugyanakkor sem az autógyártók, sem a beszállítók nem helyezték át termelésüket alacsonyabb bérű országokba. A tizenöt vállalatvezetővel lefolytatott interjú megerősítette a vállalatok „ragaszkodó” attitűdjét, és segített megmagyarázni viselkedésük mozgatórugóit. Két fő tényezőt emelhetünk ki, amelyek segítenek megérteni ezt a viselkedést: a leányvállalatok pozícióját az értékláncban és a lehetőségeket.

Értéklánc-pozíció: A multinacionális vállalatoknak meg kell határozniuk értékláncuk szervezeti formáját és a különböző üzemek ebben elfoglalt helyét. A két legfontosabb magyarországi autógyártó, az Audi és a Suzuki a kétezres években elhatározta, hogy bővíti termelését, és a magyarországi üzemek (legalább részben) feljebb lépnek az értékláncban. Mivel az autógyártók szerepe változatlanul meghatározó a globális autóipari értékláncban, ez a döntés a beszállítók számára is jelzésértékű. *Lehetőség:* A válság érzékenyen érintette az autóipart, ugyanakkor Magyarországon több kínálati oldali lehetőséget is megnyitott. A gyártók és beszállítók termelési költségeinek lassú növekedését (sőt csökkenését) okozzák az alacsony és lassan növekvő bérek, a gyenge szakszervezetek és a változó jogszabályok lehetővé teszik a munkaszervezés rugalmasságának növelését, és ebből a szempontból akár a gyengülő valutának is lehet pozitív versenyképességi hatása (elsősorban a kisebb és nem multinacionális gyártók számára). Ezek a lehetőségek magyarázzák, hogy miért nem változtattak jelentős mértékben Magyarországot érintő stratégiájukon a multinacionális vállalatok ebben az ágazatban.

Ugyanakkor a relokációk hiánya nem jelenti azt, hogy középtávon sincs ilyen kockázat Magyarország számára. Ebben a cikkben nem foglalkozunk részletesen azokkal a gazdaságpolitikai változásokkal, amelyek ilyen irányba fordíthat-

ják a multinacionális vállalatokat. A vállalati megkérdezések a cikknek inkább „mikrofokusz” adtak, amelyhez kapcsolódva kidolgoztuk az autóiipari beszállítók tipológiáját a relokációs veszély alakulása szerint. Négyféle beszállítót különböztetünk meg ebből a szempontból: feledik körös, globális, regionális és helyi beszállítót, és azt mutattuk be, hogy a relokációs veszély a tipológia két szélén a legalacsonyabb: a feledik körös és a helyi kézben levő, helyi beszállító kis- és középvállalatok esetében. A követő beszállítóknak közel kell maradniuk az autóiipari gyártókhöz. Csak akkor relokálnak más országba, ha a vezető vállalat is ezt teszi. A helyi kézben levő, helyi beszállító kis- és középvállalatok esetében hiányoznak a technikai, pénzügyi és menedzseri kapacitások arra, hogy nemzetközi vagy regionális szinten fejlődjenek tovább. A másik oldalon, a globális és a regionális beszállítók esetében magas a relokációs kockázat. Ők kevésbé beágyazottak helyileg, mint a feledik körös és a helyi beszállítók, és amennyiben érdekük úgy kívánja, megvannak a képességeik és eszközeik arra, hogy olcsóbb bérű országokba helyezték át a termelést.

Hivatkozások

- Alvarez, R. – Görg, H. [2009]: Multinationals and Plant Exit: Evidence from Chile. *International Review of Economics and Finance*, 18., 1., 45–51. o.
- Amiti, M. – Ekholm, K. [2006]: The effects of offshoring on employment in rigid labor markets: Evidence from EU countries. Paper presented at OECD conference, November, 9th, 2006. Letölthető: <http://www.eiit.org/EIIE/2006/Papers06/Amiti.pdf>
- Antalóczy K. – Sass M. [2010]: Válságkezelés előremeneküléssel. A válság hatása a versenyekre a magyarországi autóiipari beszállítói piacon. In: *Laki M. – Voszka É.* (szerk.) *Kaleidoszkóp: versenyhelyzet Magyarországon, 2008–2009.* Budapest, Pénzügykutató Rt.–Palatinus, 145–176. o.
- Ashheim, B. T. – Gertler, M. S. [2005]: The geography of innovation: regional innovation systems. In: *Fagerberg, J. – Mowery, D. C. – Nelson, R. R.* (eds): *The Oxford handbook of innovation.* Oxford, Oxford University Press, 291–317. o.
- Automotive Industry... [2004]: Automotive industry development in the Slovak Republic. Automotive Industry Association of the Slovak Republic, Bratislava.
- Bandick, R. [2007]: Multinationals and Plant Survivals in Swedish Manufacturing. Working Paper, 7., Örebro, Swedish Business School.
- Bernard, A. B. – Jensen, J. B. [2005]: Firm Structure, Multinationals, and Manufacturing Plant Deaths. *The Review of Economics and Statistics*, 89., 2., 193–204. o.
- Bernard, A. B. – Sjöholm, F. [2003]: Foreign owners and plant survival. NBER Working Paper, 10039., Cambridge, Mass.
- Blalock, G. – Gertler, P. J. – Levine, D. I. [2005]: Investment Following a Financial Crisis: Does Foreign Ownership Matter? Mimeo, Cornell University.
- Blomström, M. – Kokko, A. [2003]: The economics of foreign direct incentives. In: *Herrmann, H. – Lipsey, R.* (eds): *Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries.* Berlin, Springer Verlag, 37–56. o.
- Böckerman, P. – Letho, E. [2008]: Analysing the employment effect of mergers and acquisitions. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 68., 1., 112–124. o.
- Brainard, S. L. [1993]: A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration. NBER Working Paper, 4269., Cambridge, Mass.

- Brown, J. S. – Duguid, P. [1991]: Organizational learning and communities-of-practice: toward an unified view of working, learning, and innovation. *Organization Science*, 2., 1., 40–57. o.
- Caves, R. E. [1982]: Multinationals enterprise and economic analysis. Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- Clark, G. L. [1994]: Strategy and structure: corporate restructuring and the scope and characteristics of sunk costs. *Environment and Planning*, 26., 1., 9–32. o.
- Criscuolo, C. – Martin, R. [2009]: Multinationals and U.S. productivity leadership: evidence from Great Britain. *The Review of Economics and Statistics*, 91., 2., 263–281. o.
- De Backer, K. – Sleuwaegen, L. [2005]: A closer look at the productivity advantage of foreign affiliates. *International Journal of the Economics of Business*, 12., 1., 17–34. o.
- Desai, M. A. – Fritz Foley, C. – Forbes, K. J. [2008]: Financial Constraints and Growth: Multinational and Local Firm Responses to Currency Crises. *The Review of Financial Studies*, 21., 6., 2857–2888. o.
- Dicken, P. – Malmberg, A. [2001]: Firms in territories: a relational perspective. *Economic Geography*, 77., 4., 345–363. o.
- Dicken, P. – Kelly, P. F. – Olds, K. – Yeung, H. [2001]: Chains and networks, territories and scale: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks*, 1., 89–112. o.
- Doms, M. E. – Jensen, J. B. [1998]: Comparing wages, skills, and productivity between domestically and foreign owned firms. In: Baldwin, R. E. – Lipsey, R. E. – Richards, J. D (eds): Geography and ownership as bases for economic accounting. Chicago, University of Chicago Press, 235–258. o.
- Enrietti, A. [2004]: Fiat Auto Poland and its Suppliers. In: Faust, M. – Voskamp, U. – Wittke, V. (eds): European Industrial Restructuring in a Global Economy: Fragmentation and Relocation of Value Chains. Göttingen, SOFI.
- EUROSTAT [2011]: Letölthető: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, accessed January 2011.
- Fabbri, F. – Haskel, J. E. – Slaughter, M. J. [2003]: Does the Nationality of Ownership Matter for Labour Demands? *Journal of the European Economic Association*, 1., 2–3., 698–707. o.
- Flamm, K. [1984]: The Volatility of Offshore Investment. *Journal of Development Economics*, 16., 231–248. o.
- Gelei A. – Venter L. – Gémesi K. [2011]: Multinacionális vállalatok a járműgyártás iparágban. In: Chikán Attila (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre. Budapest, BKÁE Vállalatgazdasági Tanszék, Versenyképességi Kutató Központ, 179–232. o.
- Gereffi, G. – Korzeniewicz, M. (eds) [1994]: Commodity chains and global capitalism. Westport, Conn., Praeger.
- Gereffi, G. – Humphrey, J. – Sturgeon, T. [2005]: The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12., 1., 78–104. o.
- Gibson, J. K. – Harris, R. I. D. [1996]: Trade liberalisation and plant exit in New Zealand manufacturing. *The Review of Economics and Statistics*, 78., 3., 521–529. o.
- Girma, S. – Görg, H. [2004]: Outsourcing, foreign ownership and productivity: Evidence from the UK establishment level data. University of Nottingham Research Paper Series, 16. Nottingham, University of Nottingham.
- Girma, S. – Görg, H. – Strobl, E. [2004]: Exporting, International Investment, and Plant Performance. *Economics Letters*, 83., 3., 317–324. o.
- Girma, S. – Thompson, S. – Wright, P. W. [2002]: Why are productivity and wages higher in foreign firms? *The Economic and Social Review*, 33., 1., 93–100. o.
- Görg, H. – Strobl, E. [2003]: Footloose Multinationals? The Manchester School, 71., 1., 1–19. o.
- Havas A. [1996]: A cseh és a lengyel autóipar átalakulása. *Európa Fórum*, Vol. VI., No. 3., 23–42. o.
- Havas, A. [2000a]: Local, regional and global production networks: reintegration of the Hungarian automotive industry. In: Hirschhausen, C. – Bitzer, J. (eds): The globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe. Cheltenham, Edward Elgar, 95–127. o.

- Havas, A. [2000b]: Changing Patterns of Inter- and Intra-Regional Division of Labour: Central Europe's long and winding road. In: *Humphrey, J. – Lecler, Y. – Salerno, S. M.* (eds): *Global Strategies and Local Realities: The Auto Industry in Emerging Markets*. Basingstoke, Macmillan, 234–262. o.
- Helpman, E. [1984]: A simple theory of international trade with multinational corporations. *Journal of Political Economy*, 92., 451–72. o.
- Helpman, E. – Krugman, P. [1985]: *Market structure and international trade*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Hicks, J. R. [1954]: Stickers and snatchers. *Oxford Economic Papers*, 6., 41–54. o.
- Hummels, D. – Ishii, J. – Yi, K. M. [2001]: The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics*, Vol. 54., No. 1., 75–96. o.
- Humphrey, J – Memedovic, O. [2003]: The global automobile industry value chain. UNIDO sectoral studies series, Vienna, UNIDO.
- Hunya G. – Sass M. [2006]: Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel? *Külgazdaság*, L. évf., 2. sz., 33–51. o.
- Ivarsson, I. – Alvstam, C. G. [2005]: Technology Transfer from TNCs to local suppliers in developing countries: a study of AB Volvo's truck and bus plants in Brazil, China, India and Mexico. *World Development*, Vol. 33., 8., augusztus, 1325–1344. o.
- Jabbour, L. [2010]: Offshoring and Firm Performance: Evidence from French Manufacturing Industry. *The World Economy*, Vol. 33., No. 3., 507–524. o.
- Knickerbocker, F. T. [1973]: *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*. Boston, Harvard University Press.
- Kogut, B. [1997]: The evolutionary theory of the multinational corporation: within and across-country options. In: *Toyne, B. – Nigh, D.* (eds): *International Business: An Emerging Vision*. Columbia, University of South Carolina Press, 470–488. o.
- Kogut, B. – Zander, U. [1993]: Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 24., 4., 625–646. o.
- Marin D. [2006]: A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4., No. 2–3., 612–622. o.
- Markusen J. R. [1984]: Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade. *Journal of International Economics*, 16., 205–226. o.
- Markusen, J. R. [1995]: The boundaries of multinationals enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9., 2., 169–189. o.
- McAleese, D. – Counahan, M. [1979]: Stickers or Snatchers? Employment in Multinational Corporations during the Recession. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41. 345–258. o.
- Mészáros Á. [2009]: A Fordizmus és a Toyotizmus a Magyar Suzuki beszállítói rendszerében. *Közgazdaság*, 1., 123–144. o.
- Moran, T. [2001]: *Parental supervision: the new paradigm for foreign direct investment and development*. Washington, Institute for International Economics.
- Neumann J. – Boda D. [2010]: A válság hatása a vállalatok gazdálkodására. In: *Munkaerőpiaci tükrök, 2010. Közélpép: A válság munkapiaci hatásai.* (Szerk.: Fazekas K. – Molnár Gy.) MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest, 85–105. o.
- Nikodémus A. – Kemenczei N. [2006]: Autóipari trendek. *Külgazdaság*, L. évf., 2. sz.
- OECD [2010]: *Economic survey of Hungary*. Paris, OECD.
- Pavlinek, P. [2005]: Transformation of the Central and East European car passenger industry: selective peripheral integration through foreign direct investment. In: *Turnock, D.* (ed): *Foreign Direct Investment and Regional Development in East Central Europe and the Former Soviet Union*. Burlington, Ashgate, 71–102. o.
- Pesola, H. [2009]: *Labour market transitions following foreign acquisitions*. Discussion Paper, 251. Helsinki, Helsinki School of Economics.
- Rugraff, E. [2010a]: Foreign direct investment and supplier-oriented upgrading in the Czech motor vehicle industry, *Regional Studies*, 44., 5., 627–638. o.

- Rugraff, E. [2010b]: Strengths and weaknesses of the outward FDI paths of the Central European countries. *Post-Communist Economies*, 22., 1., 1–18. o.
- Sass, M. [2003]: The first mover's advantages and disadvantage. EIB Papers, 9., 2., 62–90. o.
- Sass, M. [2008]: Relocation of manufacturing and services activities to the New Member Countries – the case of Hungary. 5th biennial conference of the Czech Economic Society, 29 November 2008. Prague, School of Economics.
- Sass, M. – Kovács, O. [2011]: Hungarian multinationals: a strong presence in neighborhood. ICEG European Centre Budapest and Vale Columbia Center, Report prepared in the framework of the EMGP project. New York, Vale Columbia Center. Letölthető: <http://www.vcc.columbia.edu/content/emerging-market-global-players>.
- Schumpeter, J. A. [1942]: Capitalism, socialism and democracy. London, George Allen – Unwin.
- Scheve, K. – Slaughter, M. J. [2004]: Economic insecurity and the globalization of production. *The American Journal of Political Science*, Vol. 48., No. 4., 662–674. o.
- Somai, M. [2002]: The Hungarian automotive industry. Budapest, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Working Papers, No. 131., 21 o.
- SupplierBusiness [2009]: Supplying Hyundai, SupplierBusiness Ltd.
- Szalavetz, A. [2010]: The Hungarian automotive sector – a comparative CEE perspective with special emphasis on structural change. 11th Bi-annual conference of European Association for Comparative Economic Studies, Tartu, 26–28 August 2010. Tartu, EACES.
- Szalavetz A. [2012a]: A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül. *Külgazdaság*, 3–4. sz. 66–86. o.
- Szalavetz, A. [2012b]: The Hungarian Automotive Sector: A Comparative CEE Perspective with Special Emphasis on Structural Change. In: *Welfens, P. J.* (ed.) *Clusters in Automotive and Information & Communication Technology. Innovation, Multinationalization and Networking Dynamics*. Berlin, Heidelberg, Springer, 241–270. o.
- Szanyi, M. [2006]: Competitiveness and Industrial Renewal via production relocation by global multinational networks. Working Paper, 166. Budapest, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences.
- Túry G. [2010]: Autóipari trendek a közép-európai országokban. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 3. sz.
- UNCTAD [2003]: World Investment Report, FDI policies for development: National and international perspectives. (ew York, United Nations Press.
- UNCTAD [2006]: World Investment Report, FDI from developing and transition economies: implications for development. New York, United Nations Press.
- UNCTAD [2010]: World Investment Report, Investing in a low-carbon economy. New York, United Nations Press.
- Van Beveren, I. [2007]: Footloose multinationals in Belgium? *Review of World Economics*, 143., 3., 483–507. o.
- Van Tulder, R. – Ruigrok, W. [1998]: European cross-national production networks in the auto industry: Eastern Europe at the low end of European car complex. Berkeley Roundtable on the International Economy. Berkeley, University of California.
- Wenger, E. [1998]: Communities of practice: learning, meaning and identity. Cambridge, Cambridge University Press.
- Wernerfelt, B. [1984]: A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5., 2., 171–180. o.
- Yeats, A. [1998]: Just How Big is Global Production Sharing? World Bank Policy Research Working Paper, no. 1871. January. The World Bank, Washington.

Adósságválság Spanyolországban és a bankrendszer átalakulása

ÉLTETŐ ANDREA

*A spanyol adósságkezelés 2012-re az eurózóna egyik legnagyobb problémájává vált. A nemzetközi válság felerősödése felszínre hozta a korábbi, építőiparra alapozott növekedési modell hibáit. A lakosság és a vállalati szektor erősen eladósodott, és ennek az adósságállománynak a leépítése nehéz és lassú folyamat. Mindez negatívan hatott a bankrendszerre, ahol a kétes kintlevőségek aránya rekordmagasságúra emelkedett. Elsősorban az ingatlanhitelezésben erősen érintett, sajátos berendezkedésű takarékpénztárak vannak nehéz helyzetben. Döntéseik a múltban sokszor politikai, oligarchikus érdekeket szolgáltak. A takarékpénztárak között az elmúlt két évben erős koncentrálódás, csoportokká egyesülés és belső reform indult meg. 2009 júniusától kezdve a spanyol kormány több lépcsőben döntött a pénzügyi rendszer átalakításáról. Emelték a kötelező tartalékráták szintjét és létrehoztak egy állami bankátiszervező alapot, amely egyre nagyobb szerepet kap a válság kezelésében. A spanyol bankrendszer segítésére az EU 100 milliárd eurós, feltételekhez kötött hitelkeretet biztosított és az Európai Központi Bank is jelentős méretekben finanszírozza. Bár Spanyolország folyó fizetésimérleg-egyenlege javult az elmúlt években, nettó nemzetközi befektetői pozíciója jelentősen romlott, és a gazdaság növekedésére nincs kilátás. A restriktív intézkedések és a magas munkanélküliség miatt a belső kereslet nem élénkül és az export növelése is nehézségekbe ütközik.**

* A cikk alapja részben a „Spanyolország mélyülő válsága” című műhelytanulmány (Éltető, 2012).

Éltető Andrea, az MTA KRTK Világgazdasági Intézet tudományos főmunkatársa.
E-mail cím: elteto.andrea@krtk.mta.hu

Előszó

Az eurózóna válsága az elmúlt két évben egyre mélyült, a problémákat nem sikerült megnyugtató módon kezelni. A görög, ír és portugál állami adósságválság mellett 2012-ben Spanyolország került az eurózóna válságkezelésének középpontjába. Itt azonban az adósság felhalmozódásában nem a korábbi laza költségvetési politika játszott a fő szerepet. Az okok a kétezres években kialakult spanyol gazdasági növekedési modellben találhatók, amelyeket az elhúzódó válság súlyosbított. A spanyol folyamatok jól példázzák, hogyan alakult államadóssággá a felhalmozódott magánadósság a bankok behajthatatlan követelésein és a bankmentéseken keresztül. A spanyol eset komoly tanulságokkal szolgál a hosszú távú növekedés és gazdaságfejlesztés alapjainak meghatározásához.

Az eladósodás kialakulása és fennmaradása

A nemzetközi válság felerősödése felszínre hozta a korábbi spanyol növekedési modell problémáit. Mint ismeretes, miután Spanyolország tagja lett a Gazdasági és Monetáris Uniónak (GMU), a kamatlábak erősen csökkentek. Az olcsóvá váló hitelek, kormányzati ösztönzők nyomán jelentősen megélénkült a kereslet az ingatlanok iránt. Ezért a lakásárak jelentősen (1998 és 2006 között évente több mint 10 százalékkal) emelkedtek (*Éltető*, 2011). A bérelt lakások száma csökkent, és általánossá vált a saját tulajdonú, sőt a befektetési célú második lakás, ingatlan. 1996 és 2009 között több mint 6,5 millió új lakást építettek, s a lakásárak háromszorosára nőttek (European Commission, 2012). A lakásokon kívül a más építőipari beruházásokra (regionális repülőterek, bevásárlóközpontok, irodaházak stb.), sőt a háztartási fogyasztásra nyújtott hitelek is gyorsan gyarapodtak, s így nőtt a magánszektor eladósodottsága. Később, a válság következtében a jelzáloghiteleket sokan nem tudták visszafizetni, s a bankok az üresen álló ingatlanok tulajdonosaivá váltak.

Az elmúlt négy év tapasztalatai szerint a háztartások adósságállományának csökkentése, adósságleépítése lassú folyamat. A már meglévő jelzáloghitelek visszafizetése nehezen megy. Néhány bank a kis jövedelmű jelzáloghitelek visszafizetését könnyítő programokat vezetett be, és a 2012 márciusában elfogadott rendelet¹ is ezt a célt szolgálja, ezek hatása azonban korlátozott. Írországhoz és az Egyesült Királysághoz képest is csak lassan csökkennek a lakásárak Spanyolországban. 2000-ben még 4 évi spanyol átlagfizetésből lehetett venni egy lakást, 2007-ben majdnem

¹ Lásd: *Real Decreto Ley*, 2012/6., március 9. „Medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos”.

11 évi, 2011-ben pedig még mindig közel 8 évi fizetésből (*Cabró Valverde et al*, 2012). Az adósságok törlesztését nehezíti, hogy időközben a recesszió, adóemelések, bérbefagyasztások és a növekvő munkanélküliség miatt a háztartások jövedelme is apad. 2012 második felében (részben az áfaemelés hatására)² ráadásul meglendült az infláció, így a jövedelmek vásárlóereje is csökken. A spanyol munkanélküliség adatai évek óta riasztóak. 2012 harmadik negyedévében minden eddiginél magasabbra, 25,02 százalékra emelkedett a munkanélküliségi ráta, ami 5,78 millió regisztrált munkanélkület jelent, 1,73 millió azon háztartások száma, ahol minden tag munkanélküli.³ Ugyanakkor egyrészt a feketegazdaság, másrészt a családi szolidaritás (szülőkkel együtt élő fiatal felnőttek aránya) jelentős, és ez enyhíti az állástalanság hatásait (IMF, 2012).

A vállalati adósságleépítés is elkezdődött, ez azonban szintén hosszan tartó folyamat. A spanyol vállalatok eladósodottsága nagyobb, mint más EU-tagállamban (kivéve Írországot), és nemcsak az ingatlan- és építőipari szektorban, hanem más területeken is (IMF, 2012). Az elmúlt években több nagy építető cég újratárgyalta, meghosszabbította hiteleit, kilátásaik azonban nem látszanak javulni. A vállalatok általában visszafogták beruházásaikat.

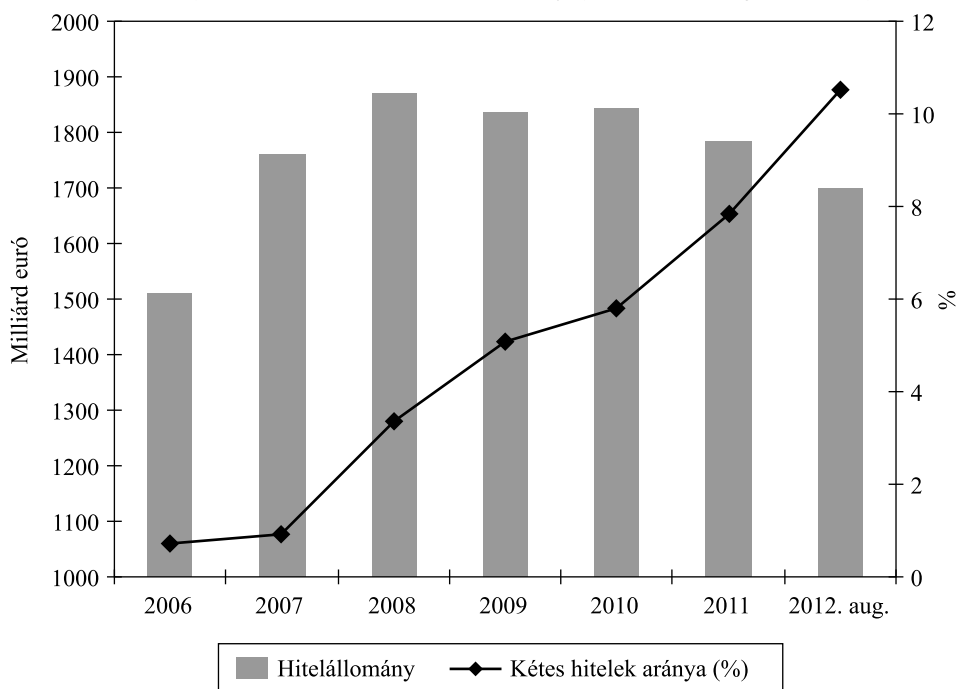
A magánszektor adóssága tehát az elmúlt évtizedben rohamosan nőtt, 2003-ban a GDP 147,8, 2010-ben már a GDP 226,1 százaléka volt. Ez utóbbiból 85,8 a háztartások és 140,3 a vállalatok adóssága volt (*Cabró Valverde et al.*, 2012). A magánszektor eladósodottsága oda vezetett, hogy a válság hatására tömegesen nőtt a hiteleket nem törlesztők száma. A helyzet e téren nem javult az elmúlt két év során sem, s ez megingatta a bankok működését. A spanyol központi bank adatai szerint 2012 augusztusában 178,5 milliárdra nőtt a késedelmesen törlesztett hitelek állománya a bankrendszerben.⁴ Ez a teljes hitelállomány 10,5 százaléka, ami meghaladja az eddigi 1994. áprilisi rekordot. A problémás hitelek állománya tehát 2012 augusztusában tizenkétszer akkora volt, mint 2007-ben, a válság előtt.

² 2012. szeptember 1-jétől az általános áfa kulcs 18 százalékról 21 százalékra nőtt, a kedvezményes kulcs pedig 8-ról 10 százalékra. Fennmaradt az alacsony, 4 százalékos kulcs is, de kevesebb termékre, szolgáltatásra lesz alkalmazható. Több termék átkerül a kedvezményes kulcs alól az általánosba, így esetükben például 8-ról 21 százalékra emelkedett a hozzáadottérték-adó (*Éltető*, 2012).

³ A spanyol statisztikai hivatal adatai (Encuesta de Población Activa, 2012. október 26.). Lásd: www.ine.es

⁴ Lásd: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a0453.pdf>

A spanyol bankok és egyéb pénzüzetek összes hitelállománya (milliárd euró, bal skála) és ebből a kétes hitelállomány (százalékban, jobb skála)



Forrás: Banco de España.

A kétes hitelek arányának megugrása 2007 után jól látható az 1. ábrán, valamint az is, hogy aggasztó módon 2010 után ismét meredekebben ível felfelé a „rossz” hitelek arányának növekedése, tehát ezek leépítése nem sikerül. A bankválság tehát elhúzódik, és a kilábalás nem történik meg – ezt mutatja az is, hogy 2010 után egyre lanyhul a bankok, hitelintézetek hitelezési tevékenysége. Ez, amellet, hogy nem ösztönzi a gazdasági aktivitást, a bankok hasznát is csökkenti. A hitelezési tevékenység csökkenésének oka, hogy a spanyol bankok egyrészt óvatosak, és egyre nagyobb tartalékokat kell képezniük, másrészt a gazdaság pangása és a magas munkanélküliség miatt a hitelek iránti igény is csökken. A bankrendszer szerkezete miatt a válság azonban nem egyformán érintette a spanyol pénzüzeteket.

A spanyol bankrendszer sajátosságai

Spanyolországra azt szokták mondani, hogy „túlbanksított”, mert a 100 ezer főre jutó pénzintézeti fiókok és ATM-ek száma jóval nagyobb, mint más országokban.⁵ A bankok mérete nemzetközi viszonylatban kicsi, ezért a nyolcvanas évektől kezdve a pénzügyi szabályozás folyamatosan próbálta az összeolvadásokat ösztönözni. Alapvetően háromféle pénzintézetet különböztethetünk meg az országban: bankok, takarékpénztárok (cajas de ahorro) és hitelszövetkezetek (cooperativas de crédito). 2012 októberében a spanyol jegybank adatai szerint 75 bank, 35 takarékpénztár és 72 hitelszövetkezet volt az országban.⁶ A külföldi bankok piaci részesedése az EU más tagállamaihoz képest itt a legalacsonyabb, mindössze 8,3 százalék (az EU-átlag 16,8 százalék).⁷ A válság kitörésekor, 2008-ban a spanyol bankrendszer nemzetközi megítélése viszonylag jó volt. Az ún. „subprime” hitelezésben nem volt érintett, és a spanyol bankoknak – a jegybank előírása miatt – kötelezően magas tartalékrátát kellett fenntartaniuk. A válság elnyúlását azonban a spanyol pénzintézetek is megsínylették. A legnehezebb helyzetbe a vidéken sok fiókkal jelen levő takarékpénztárok és hitelszövetkezetek kerültek. Ez utóbbiak csak egy adott régióban működnek, részesedésük a spanyol pénzügyi rendszer eszközei, hitelei, betétei terén mindössze 4 százalék körül van és a nemzetközi piacon nincsenek jelen (Fajardo, 2011). Annál jelentősebb viszont a takarékpénztárok szerepe, amelyek piaci részesedése a bankokhoz hasonló.

A takarékpénztárok a tizenkilencedik század félféudális körülményei között születtek. A fejletlen és regionálisan szétszórt, nem integrált spanyol gazdaságot, pénzügyi rendszert a hatalmas földbirtokokkal és politikai befolyással rendelkező oligarchák irányították. A helyi politikai vezetők hozták létre ezeket a pénzintézeteket. A viszonylag kevés és kispénzű kliens befektetéseit jórészt a helyi hatóságok adósságának finanszírozására fordították. A spanyol takarékpénztáraknak nincsenek részvényeseik, akik kontrollt gyakorolhatnának. Úgynevezett „részvételi kvótákat” (cuotas participativas) bocsátanak ki, amelyekkel a tőzsdén kereskedni lehet és osztalék jár utánuk, de a tulajdonosnak nincs beleszólása a takarékpénztárak irányításába. (Ezen csak a 2010-es reform változtatott). Nyereségük egy részét egyfajta „misszióként” gyakran szociális, kulturális programokra fordítják. A tulajdonosok, vezetők között nagy számban ülnek helyi politikusok, vagy akár egyházi emberek, és döntéseik sokszor nem a gazdasági racionalitás elve szerint történnek.

⁵ Lásd: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20652043~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

⁶ Lásd: http://www.bde.es/bde/es/secciones/servicios/Particulares_y_e/Registros_de_Ent/

⁷ 2010-es adatok. Forrás: Maudos [2012].

A pénztárak adminisztratív tanácsának átlag 20-40 százaléka politikus (*Rodríguez Acevedo et al.*, 2011). A takarékpénztárak politikai pártokat is finanszíroznak (2009-ben a pártok 110 millió euróval tartoztak a takarékpénztáraknak)⁸ és az önkormányzatoknak is hiteleznek. Mint ahogy elemzők rámutatnak, a vezetői testület politikai irányultságánál nagyobb baj az, hogy sokszor mindenféle gazdasági és pénzügyi előképzettség nélküli emberek irányítják ezeket az intézeteket. *Cuñat–Garicano* [2010] empirikus elemzése kimutatja, hogy általában, ha egy takarékpénztárat egy posztgraduális végzettségű, korábbi banki tapasztalatokkal rendelkező ember irányít politikai elkötelezettség nélkül, akkor az adott pénztárnál az összes hitelen belül kisebb az ingatlan- és a kétes hitelek aránya és jobb az intézmény hitelminősítése is.⁹

Míg a spanyol nagybankok az elmúlt évtizedek folyamán jelentősen nyitottak a külföld felé, addig a takarékpénztárak a hazai piacon bővítették részesedéseiket, fiókjaik számát. 1999 és 2008 között 36 százalékkal, 18 ezerről 25 ezerre nőtt a takarékpénztár-fiókok száma Spanyolországban és hasonló arányban nőtt az alkalmazottak száma is (*Gutiérrez Fernandez et al.*, 2012).

Az elmúlt évtizedben az állami és regionális szervek finanszírozása mellett a takarékpénztárak tevékenysége az építőipar felé fordult. Ezek a pénzügyintézetek vettek részt leginkább az ingatlanügyletek finanszírozásában, valamint ezek folyósították a teljes spanyol hitelállomány nagyjából felét. A spanyol bankok és takarékpénztárak ingatlanszektorra nyújtott hitelezése 1992 és 2007 között a tizenkétszeresére nőtt. Mivel a betétállomány nem nőtt ilyen ütemben, a spanyol pénzügyintézetek a nemzetközi (leginkább német) pénzpiacokon szereztek erőforrásokat. Az ingatlanhitelezés jelentőségét mutatja az utolsó, válság előtti év adata: 2007-ben a takarékpénztárak hiteleinek 70 százaléka az ingatlanszektorba irányult. Sokszor maguk a pénzügyintézetek hoztak létre építető cégeket vagy szereztek bennük tulajdoni részesedést. (Az építkezésekkel kapcsolatban számos korrupciós eset is napvilágot látott.) A takarékpénztárak tevékenységének legnagyobb problémája az volt, hogy döntéseiknél, hitelezéseiknél elsősorban a befolyásos helyi oligarchiák érdekeit szolgálták ki (*Rodríguez Acevedo*, 2011).

⁸ Lásd: <http://www.cotizalia.com/en-exclusiva/partidos-politicos-deben-millones-cajas-ahorro-20100414.html>

⁹ A cordobai CajaSur története jellemző: Ez a jelentős takarékpénztár birtokolta a tartomány bététeinek felét, 474 fiókkal. 2008 októberében a bank gondjai miatt kinevezték általános igazgatóvá *Carlos Senent* bankárt, aki korábban a második legnagyobb spanyol banknál (BBVA) dolgozott. Négy hónap múlva mennie kellett, mert összetűzésbe került a pénzügyintézet elnökével, a lelkész *Gómez Sierrával*. *Senent* ugyanis a bevétel növelése érdekében előnyügdíjazásokat, elbocsátásokat, részvénykibocsátást is tervezett. A panasz rá az volt, hogy „nagyon professzionális”, nem érti meg a „cordobai jellemet”, „magánbanki filozófiát” terjeszt (lásd: http://elpais.com/diario/2009/02/05/andalucia/1233789724_850215.html). Egy évvel később a CajaSurnál a spanyol jegybank intervenciójára került sor.

A válság kitörése után – mint láttuk – a takarékpénztárak körében a behajthatatlan követelések, rossz hitelek felduzzadtak, piacaik beszűkültek, költségeik megnöttek. A spanyol kormány számára világossá vált, hogy a spanyol bankrendszer jelentős átalakításra szorul.

A bankrendszer reformja

A pénzügyi rendszer reformja már a válság kitörése után megkezdődött, és több lépésben zajlik. A spanyol jegybank fő célja az volt, hogy fúziókon keresztül nőjön a spanyol pénzügyi intézetek mérete és változzon tulajdonosi szerkezete, valamint az, hogy a takarékpénztárak működése „bankszerűbb” legyen. A főbb reformlépések a következők.

2009 júniusában a „bankrendszer átszervezéséről és a hitelintézetek saját erőforrásainak megerősítéséről” szóló rendeletben¹⁰ fektették le a pénzügyi intézetek integrációjának módozatait. A hagyományos fúzió mellett lehetőség nyílt virtuális fúziókra is (SIP, Sistema Institucional de Protección), ahol a résztvevők megtartják jogi formájukat, márkanevüket, önálló döntéshozatalukat és gazdasági függetlenségüket. Részesülhetnek viszont közös szolgáltatásokban, informatikai rendszerben, a kockázatokat megosztják és egy konszolidált mérleget készítenek. Az összeolvadások ösztönzése következtében az addigi legnagyobb banki koncentrációs folyamat ment végbe Spanyolországban. Területileg egész különböző, egymástól távoli helyen levő pénzügyi intézetek is összeolvadtak. 2009-ben még 45 takarékpénztár létezett az országban, amelyből a 2010–2012-ben lezajlott fúziók nyomán 12 csoport és 2 továbbra is önálló takarékszövetkezet maradt 2012 őszére. Az évek során hét egyesülés az említett SIP-módszerrel jött létre, ami mutatja ennek a fúziós formának a népszerűségét.¹¹ A SIP hátránya viszont, hogy nem igazi integráció, ezért egyrészt nem eredményez számottevő költségcsökkentést és pénzügyi stabilitást, másrészt rengeteg koordinációs problémát okoz.

A 2009. júniusi rendelet hozta létre a Bankátszervezési Alapot is (FROB, Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria), amely 9 milliárd euró tőkével indult. A Bankátszervezési Alap feladata a működésképtelen intézmények átvétele és a takarékpénztárak fúzióinak segítése volt. A FROB kölcsönöket nyújtott és részvételi kvótákat vásárolt.

¹⁰ *Real Decreto Ley*, 2009/9., június 26. „Reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito”.

¹¹ Proceso de reestructuración, sector de cajas de ahorros. Informe de avances, 2012. október 11. Lásd: <http://www.cajasdeahorros.es/pdf/informe.pdf>

2010 júliusában rendelet¹² lépett életbe a takarékpénztárak kormányzati szerveinek átalakításáról és egyéb jogi aspektusokról. Ebben megváltoztatták a részvételi kvótákhoz kapcsolódó jogokat is, ezentúl – a részvényhez hasonlóan – a tulajdonos beleszólhat a takarékpénztár döntéseibe. A rendelet kimondja továbbá, hogy politikai tisztséget betöltő személyek nem kerülhetnek be a takarékpénztárak döntéshozó szerveibe.¹³

2011 februárjában a spanyol pénzügyi rendszer megerősítéséről szóló törvényerejű rendeletben¹⁴ felemelték a takarékpénztárak, bankok tőkemegfelelési követelményeit általában a kockázattal súlyozott eszközök 8 százalékára. A bankközi finanszírozási piacoktól jobban függő és korlátozott piaci hozzáféréssel jellemezhető bankok esetében a tőkemegfelelési mutató minimális szintjét 10 százalékban határozták meg.

Egy évvel később, 2012 februárjában már az új spanyol kormány hirdette meg a pénzügyi rendszer újabb reformját.¹⁵ Az új rendelkezés tartalékképzésre kötelezte a bankokat összesen mintegy 50 milliárd euró értékben, fedezetként az esetleges veszteségekre. A tartalékképzési határidő az év vége, de további egy évvel meghoszszabbítható az összeolvadó bankok esetében (ez további fuzionálásokat ösztönöz). Az a bank, amely önerőből nem tud tartalékot képezni, kölcsönt kérhet a FROB-tól, amelynek tőkét 15 milliárd euróra növelték.

2012 májusában¹⁶ újabb rendeletben kötelezővé tették a normál kockázatú ingatlanhitelekkel kapcsolatban is a tartalékképzést, ez további 28 milliárd eurót jelentett. Ezzel a nem problémás kintlevőségek fedezete 30,1 százalékra nőtt (a problémásoké 53,8 százalék).

A spanyol pénzügyi rendszer történetében fontos állomás a Bankia botrány. 2012 májusában a negyedik legnagyobb bankcsoport, a Bankia bejelentette, hogy 19 milliárd eurós segítséget kér az államtól, a korábbi 4,46 milliárdon kívül. A Bankia hét regionális takarékbank összeolvadásával jött létre 2010-ben, 12 millió klienssel és 38 milliárd eurós ingatlanvagyonnal rendelkezett, amelynek a fele „kétesnek” minősült.¹⁷ Kiderült az is, hogy a bank a korábban bejelentett nyereség helyett 3 milliárd eurós veszteséget könyvelhetett el 2011-re. A Bankiánál államosításra került

¹² *Real Decreto Ley*, 2010/11., július 9. „Órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros”.

¹³ Ettől még konkrét tisztséget nem betöltő, de ismert pártpolitikai irányultságú tagok bekerülhetnek a vezetésbe.

¹⁴ *Real Decreto Ley*, 2011/2., február 18. „Reforzamiento del sistema financiero español”.

¹⁵ *Real Decreto ley*, 2012/2., február 3. „Saneamiento del sector financiero”.

¹⁶ *Real Decreto ley*, 2012/18., május 11. „Saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero”.

¹⁷ Bankia éves jelentés, 2011. Lásd: http://www.bankia.com/Ficheros/CMA/ficheros/Bankia_Co_Annual_Acc_2011.PDF

sor, és augusztus végén újabb 4,5 milliárdos tőkeinjekciót kapott. Ennek ellenére 2012 első három negyedévében az előző évinek több mint kétszerese, 7,053 milliárd euró volt a csoport vesztesége, és kétes kintlévőségei 25,3 milliárdra nőttek.¹⁸

A Bankia-botrány következtében világhosszá vált, hogy a spanyol állam önerőből már nem tudja tovább megoldani a bankrendszer feltőkésítését. Ezért 2012. június 9-én bejelentették az eurócsoporthoz a Spanyolországnak szánt maximum 100 milliárd eurós hitelkeretről. A keretből lehívott pénz az Európai Stabilitási Alapból (EFSF), majd létrejötté után az Európai Stabilitási Mechanizmusból (ESM) a spanyol állami Bankát szervezési Alap (FROB) kaphatja, és ő osztja tovább. Az államkötvények kockázati felára 2012. június végére/július elejére jóval az 500 bázispontos szint fölé került (lásd a 2. ábrát), ami jelentősen megnövelte a spanyol állam finanszírozási költségeit.

A spanyol nemzeti bank megbízta *Roland Berger* és *Oliver Wyman* nemzetközi szakértői cégeket a spanyol bankrendszer átvilágításával. A cégek általános stressztesztnek vetettek alá 14 pénzintézetet – amelyek a spanyol pénzügyi szektor 85 százalékát képviselik –, hogy kiderítsék veszteségtűrő képességüket. *Berger* és *Wyman* jelentései szerint 51 és 62 milliárd euró közötti összegre lenne szükség a spanyol bankok biztonságos működéséhez.¹⁹ Ennek alapján 2012. június 25-én a spanyol hatóságok hivatalosan igényelték a pénzügyi támogatást a spanyol bankszektor folyamatban lévő átszervezéséhez és feltőkésítéséhez.²⁰ Szeptember végén látott napvilágot az *Oliver Wyman* cég újabb, bankonként elvégzett stressz-tesztjének összegzett eredménye. E szerint 59,3 milliárd euróra lenne szükség, ami 53,7-re csökken a folyamatban levő fűzőket is figyelembe véve. A stressz-tesztben alkalmazott kedvezőtlen forgatókönyv (aminek feltételeit a spanyol jegybank írta elő) összesen 6,5 százalékos GDP-csökkenést feltételez 2012–2014 között. A vizsgált 14 bank felének lehet szüksége tőkejuttatásra a tanulmány szerint.²¹

Július 20-án Spanyolország és az Európai Bizottság aláírta az ún. „Memorandum of Understanding” dokumentumot, amely határidőkre lebontva a hitelkeret feltételeit

¹⁸ Lásd: <http://www.bankia.com/page/id-1-1302-0-99634-434864-99631-0-go>

¹⁹ *Oliver Wyman*: Bank of Spain Stress Testing Exercise. 2012. június 21.

Lásd: http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/InformacionInteres/ReestructuracionSectorFinanciero/Ficheros/en/informe_oliverwymane.pdf és *Roland Berger*: Stress Testing Spanish Banks – Final Report. Június 21.

Lásd: http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/InformacionInteres/ReestructuracionSectorFinanciero/Ficheros/en/informe_oliverwymane.pdf

²⁰ Lásd: <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.ac30f9268750bd56a0b0240e026041a0/?vgnnextoid=751eacc6eb228310VgnVCM1000001d04140aRCRD&vgnnextchannel=864e154527515310VgnVCM1000001d04140aRCRD>

²¹ Lásd: http://www.bde.es/f/webbde/SSICOM/20120928/informe_ow280912e.pdf

írja le.²² (Az ebben foglaltak alapján jött létre a 2012 augusztusában elfogadott ötödik pénzügyi reform.) A Memorandum négy csoportba osztja a spanyol bankokat: a 0. csoportba tartoznak azok, amelyekkel nincs gond, az 1. csoportba azok, amelyeket már államosítottak,²³ a 2. csoportba azok a bankok tartoznak, amelyeknek tőkeinjekcióra van szükségük, de magánúton, a piacról ezt nem tudják beszerezni, és a 3. csoportba azok, amelyeknek szintén tőkére van szükségük, de állami segítség nélkül ezt a piacon meg tudják szerezni.²⁴ Az, hogy melyik csoportba mely bankok tartoznak, októberben derül ki, miután a nemzetközi auditorok jelentése a bankok egyedi vizsgálata nyomán elkészül. A bankoknak hihető és megvalósítható újratőkésítési tervet kell készíteniük. A Memorandum írta elő a külső eszközkezelő vállalat létrehozását is 2012 novemberéig, valamint a spanyol jegybank függetlenségének megerősítését. Ezen kívül az adófizetők minél kisebb vesztesége mellett, de előírja a tehermegosztást is.²⁵

Mindezen lépések ellenére a befektetők bizalma 2012 nyarán nem tért vissza. Az intézkedések csak pár napig-óráig hatottak nyugtató módon. A spanyol tőzszeindex mélybe zuhanása miatt július 23-án a spanyol tőzsdedefüggő azonnali hatállyal három hónapra betiltotta a short (eladási, áresésre játszó) pozíciókat gyakorlatilag az összes tőzsdei termékre.²⁶ Ilyen tiltás 2011-ben is előfordult már, és nagy tőzsdei ingadozások esetén más országok is alkalmazták, bár általában csak rövid ideig.

²² Lásd: <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.ac30f9268750bd56a0b0240e026041a0/?vgnnextoid=84213847464a8310VgnVCM1000001d04140aRCRD&vgnnextchannel=864e154527515310VgnVCM1000001d04140aRCRD>

²³ BFA/Bankia, Caixa Catalunya, NCG Banco, Banco de Valencia.

²⁴ Azon bankoknak, amelyek eszközeik 2 százalékánál nagyobb tőkét kívánnak bevonni, úgynevezett feltételhez kötött átváltható kötvényeket (contingent convertible bond, COCOs) kell kibocsátaniuk. Ezek olyan kötvények, amelyek egy előre meghatározott feltétel bekövetkezése esetén (például ha a bank tőkemegfelelési mutatója az előírt szint alá esik) egy előre meghatározott számú részvénné változnak (ezzel helyreállítva a bank tőkeellátottságát). Ezeket a FROB jegyzi majd, és 2013. június 30-ig beválthatók. Ha nem sikerül a tőkebevonás, akkor a COCO-kötvények mind vagy részben részvénné válnak.

²⁵ „[A] fogyasztóvédelmi és értékpapír-jogszabályokat módosítani kell, ezáltal korlátozva annak lehetőségét, hogy a bankok hitelviszonyt megtestesítő alárendelt értékpapírokat (vagy a betétbiztosítási alap által nem fedezett értékpapírokat) adjanak el lakossági ügyfeleknek, továbbá meg kell erősíteni a jogszabályok betartásának hatósági ellenőrzését. Intézkedni kell annak érdekében, hogy a bankok szerkezetátalakítása az adófizetők számára minél kisebb költséggel járjon. Miután a veszteségeket megfelelően hozzárendelték az azok viselésére kötelezett értékpapír-tulajdonosokhoz, a spanyol hatóságok tehermegosztó intézkedéseket fognak megkövetelni az állami támogatásban részesülő bankok esetében a hibridtőke-tulajdonosoktól és a hitelviszonyt megtestesítő alárendelt értékpapírok tulajdonosaitól.” (Memorandum of Understanding, 2012 – saját kiemelés.)

²⁶ Lásd: <http://www.cnmv.es/portal/verDoc.axd?t={24fb4756-3121-4b36-8fe0-8ed45b769126}>

A befektetők bizalmának elvesztését tükrözik a tőkekiviteli adatok is, 2012 első félévében nettó 219,8 milliárd eurónyi tőke (az éves GDP mintegy 22 százalékát kitevő összeg) távozott az országból elsősorban a portfólióbefektetések, betétek, hitelek terén.²⁷ Mint ahogy *Carrascal* [2012] kimutatta, tavasszal nem elsősorban a spanyol személyek és vállalatok vitték ki tőkéjüket, hanem a külföldiek csökkentették betétállományaikat, hitelezéseiket. Később azonban már a spanyolok is külföldi bankok felé fordultak betéteikkel.

2012. augusztus 31-én fogadta el a kormány az ötödik pénzügyi reformrendeletet.²⁸ Ennek egyik legfőbb eleme a FROB által kezelendő külső eszközközvetítő társaság (ún. „rossz bank”) létrehozása, ami átveszi a bankok értékvesztett eszközeit. A rendelet szabályozza a bankok felszámolásának, illetve interveniálásának módjait is a brüsszeli követelményeknek megfelelően. A rendelet megalkotásával elvileg szabaddá vált az út a bankmentő csomag első részletéhez.

Az augusztus utolsó napján elfogadott pénzügyi reform minden eddiginél szigorúbb állami ellenőrzés alá vonja a spanyol bankrendszert. A probléma súlyosságától függően három módon avatkozhat be a spanyol jegybank, illetve a FROB. Ezek a következők.

1. Kisebbségi nehézségek esetén, ha a banknak némi tőkére van szüksége, de ezt két éven belül meg tudja szerezni, a jegybank összehívja a részvényeseket és szanalási tervet dolgoz ki. A bank addig kaphat állami kölcsönt, amíg azt magántőkéből nem helyettesíti.

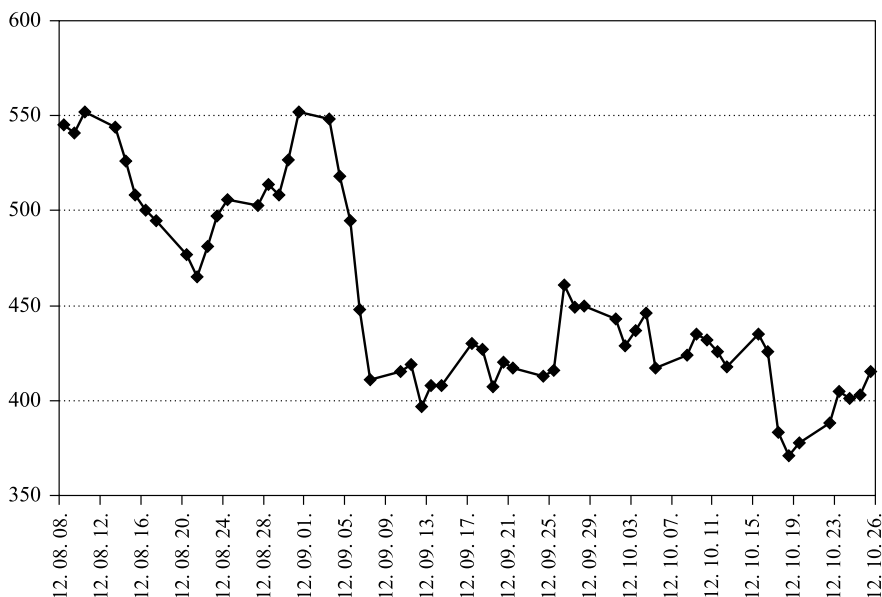
2. Ha a banknak nagyobb tőkére van szüksége, amit 2–5 év alatt tudna megszerezni, akkor a vezetést lecserélik, állami pénzt fektetnek be, és a „rossz” eszközöket átadják a külső eszközközvetítő vállalatnak.

3. Működésképtelenség esetében rendezett formában megszüntetik a bankot, a FROB átveszi az irányítást, a „rossz” eszközöket pedig átveszi az eszközközvetítő vállalat, a jó eszközöket értékesítik.

²⁷ Lásd: http://www.bde.es/bde/es/secciones/prensa/Agenda/Balanza_de_pago_47ac814e607d831.html

²⁸ *Real Decreto Ley*, 2012/24., „Reestructuración y resolución de entidades de crédito.”

**A spanyol (Németországhoz viszonyított)
kockázati felár alakulása (bázispont)**



Forrás: <http://www.datosmacro.com/en/risk-premium/spain>

A rendelet előírja, hogy a klienseket érthetően és transzparensszerűen tájékoztatni kell a banki befektetési lehetőségekről, valamint azt is, hogy az állami hitelt igénylő bankok vezetőinek fizetése nem mehet 500 ezer euró fölé. A FROB hitelfelvételi keretét kiszélesítik 120 milliárd euróra (ez az állami adósságba beleszámít), és vezetői tanácsában a kormány öt és a jegybank négy képviselője ül majd. A rendelet kimondja azt is, hogy az eddigi 8 és 10 százalékos tőke megfelelési mutató helyett 2013. január elsejétől egységesen 9 százalék lesz a követelmény.

A külső eszközközvetítő („rossz bank”) létrehozásánál a nagy kérdés az, hogy milyen árat határoz meg a jegybank és a FROB a kétes kintlevőségek átvételére, mert a túl magas ár a bankoknak jó lenne, de a potenciális vásárlókat elriasztaná, a túl alacsony ár pedig nem csökkentené a problémás bankok tőkehiányát. Az eszközközvetítő intézmény („Sareb” fantázianévvel) november második felétől működik, és legfeljebb 15 évig állhat fenn. Az állami részesedés aránya a „rossz bankban” 50 százaléknál kisebb. Az eszközközvetítő összesen 89 ezer lakás és 12 millió négyzetméternyi telek felett rendelkezik.²⁹

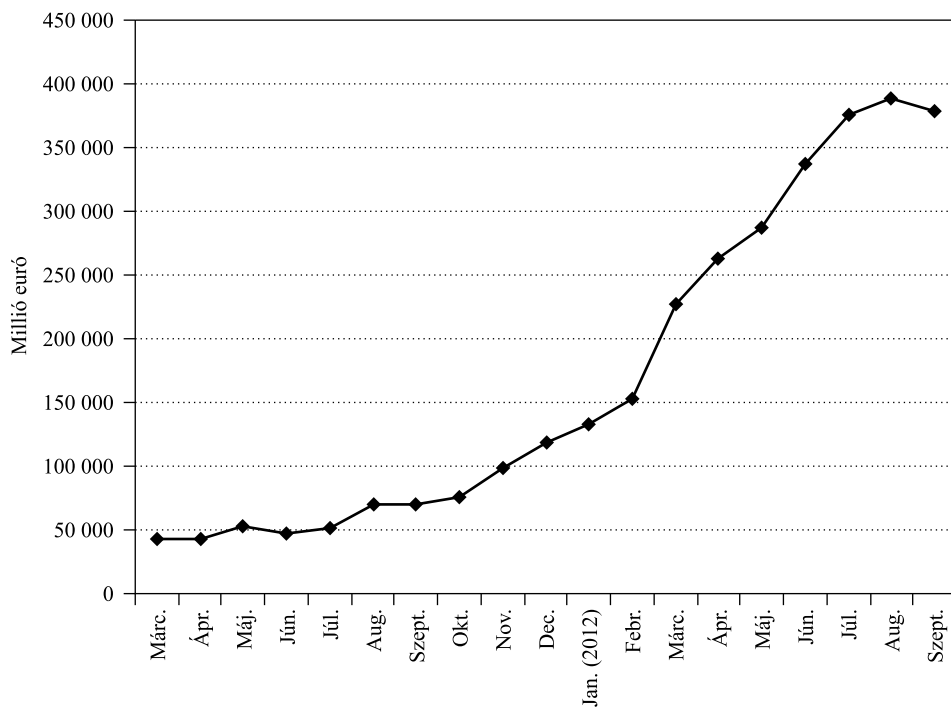
²⁹ Lásd: http://economia.elpais.com/economia/2012/10/29/actualidad/1351527507_528312.html

Az adósság finanszírozása

A spanyol államadósság szintje a válság kitörésekor viszonylag alacsony, a GDP 36,3 százaléka volt.³⁰ Az elhúzódó válság és a megnőtt finanszírozási terhek miatt azonban ez az adósság ütemesen növekedett, és a spanyol jegybank előrejelzései szerint 2012 végére 80 százalék fölé emelkedik. A spanyol államadósságban az elmúlt években egyre csökkent a külföldi hitelezők aránya (2010-es 55 százalékos csúcstról 2012 júniusára 35 százalékra esett vissza),³¹ ami jelzi a befektetők bizalomvesztését is.

3. ábra

**Az Európai Központi Bank által a spanyol bankrendszernek nyújtott hitel
2011–2012-ben**



Forrás: Spanyol Nemzeti Bank (www.bde.es).

³⁰ 2007-es adat. *Forrás:* Eurostat.

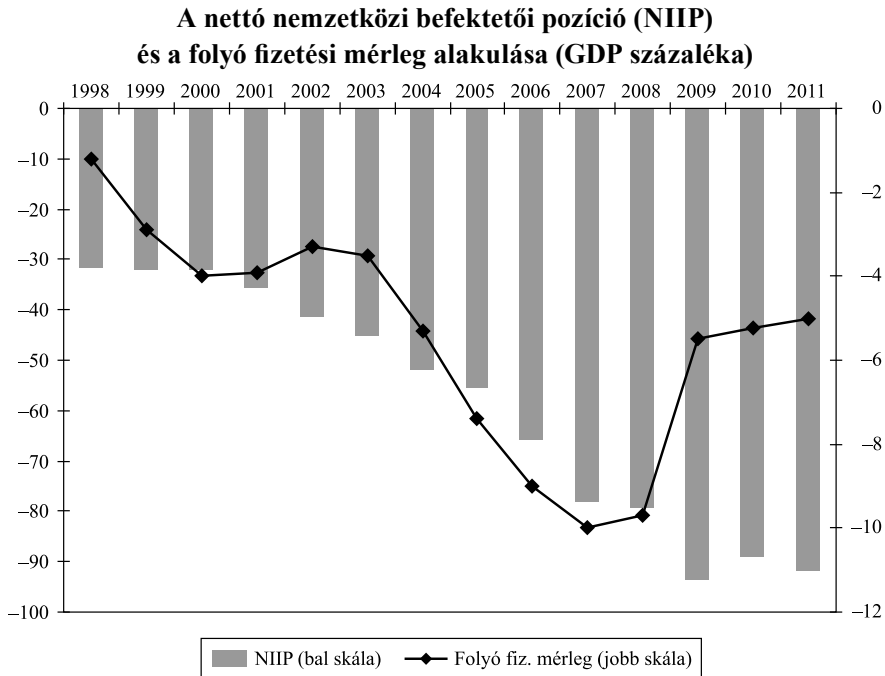
³¹ A Spanyol Államkincstár adatai, lásd: www.tesoro.es

Ami Spanyolország külső adósságát illeti, a bruttó külső adósság a GDP 165 százaléka volt 2011-ben, s ebben a legnagyobb a magánszektor szerepe és relatív kicsi az állam részese. Mivel a növekedési periódus beruházásait Spanyolország jelentős részben külföldi forrásokból finanszírozta, a külső adósságállomány megnőtt. A 2000-es évtized első felében beáramló külföldi tőke a válság idején megtorpant, sőt néhányszor masszív magántőke-kiáramlás volt megfigyelhető 2010–2011 folyamán és 2012 tavaszán is. A kieső külföldi magántőkét jórészt az Európai Központi Bank pótolta, folyamatos likviditást pumpálva a spanyol gazdaságba (lásd a 3. ábrát). Az utóbbi hónapokban különösen megnőtt ez a tőke, 2012 szeptemberében nettó 378 milliárd euróval tartozott Spanyolország az Európai Központi Banknak (ez az eurózóna többi tagjához képest a legmagasabb összeg).

Az Európai Központi Bank refinanszírozó programjai csak pár hónapig tudták megnyugtatóan befektetőket és csökkenteni a spanyol állampapírok átlaghozamát,³² 2012 tavaszától ismét emelkedtek a hozamok és drágább az adósságfinanszírozás. Csökkent az állampapírok átlagos futamideje is (átlag hat év köré, a korábbi tíz vagy több évről), ami azt jelenti, hogy egyre hamarabb kell újrafinanszírozni.

Az adósságválság, illetve a piaci nyomás enyhítésére 2012. szeptember 6-án az Európai Központi Bank újabb, az eddigiektől eltérő feltételű kötvényvásárlási programot jelentett be. A vásárlás felső határa ezúttal korlátlan, a vétel egy- és hároméves lejáratú állampapírokra irányul és az EKB lemond elsőbbségéről (senioritásról). A program feltételei közé tartozik a szigorú költségvetési politika és a szükséges reformok véghezvitele, amit szerződésben (Memorandum of Understanding) rögzítenek azzal az országgal, amely hivatalosan kéri az EKB beavatkozását. A bejelentést végre jól fogadta a piac, ez volt az, ami igazán pozitívan hatni tudott a spanyol államadósság külpiazi finanszírozhatóságára (lásd a 2. ábrát). Később a spanyol kormány kérelmezői hezitálása és az egyre borúsabb előrejelzések miatt a bizalmatlanság kissé ismét nőtt és október 11-én a Standard and Poor's hitelminősítő intézet két fokozattal leminősítette Spanyolország hosszú futamidejű államadós-besorolását.

³² 2011 decemberében és 2012 márciusában két nagy összegű hároméves ún. LTRO-programra (long-term refinancing operation) került sor, amelynek az a lényege, hogy az EKB-től három évre szóló kedvezményes kölcsönt kapnak a pénzintézetek, amelyek ezt befektetve egyrészt haszonra tesznek szert a kamatkülönbözetből, másrészt a perifériás euróövezeti országok állampapírpiacon vevőként jelentkeznek. A két programban 2011 decembere óta 1018,5 milliárd eurónyi kedvező kamatozású kölcsönnel látta el az EKB az európai bankrendszert. A bankok a kölcsönt 1 százalékos kamatra kapták, egy év után már előtörleszthetnek. Lásd: <http://www.ecb.int/mopo/implementation/omo/html/index.en.html>



Forrás: Eurostat.

A spanyol nettó nemzetközi befektetési pozíció (NIIP, a nem rezidensekkel szemben fennálló pénzügyi követelés és tartozásállomány egyenlege) szerkezetében is látszik, hogy a tartozások eltolódnak a külföldi magánszektor felől az EKB felé. Ez egyrészt kedvezőbb feltételű finanszírozást jelent, másrészt viszont (főleg, ha az ESM bankmentő keretét is figyelembe vesszük) megnő Spanyolország függése az Európai Unión belüli politikai erőviszonyoktól és a többi tagállam feltételeitől. A nettó nemzetközi befektetési pozícióra vonatkozóan egyébként az EU Makrogazdasági Egyensúlytalansági Eljárása –35 százalékban határozta meg a határértéket.³³

³³ A Monetáris Unió gazdasági kormányzásának egyik 2011-ben kialakított pillére a makrogazdasági egyensúlytalanságok megelőzése és korrekciója (Macroeconomic Imbalance Procedure). Ennek része az Európai Bizottság által publikált figyelmeztető mechanizmusjelentés (Alert Mechanism Report), amely több külső és belső versenyképességi makrogazdasági mutatót tartalmazó értékelő táblát (scoreboard) ad a tagállamokra nézve. Az első ilyen jelentés szerint Spanyolország a tíz mutató közül hatban túllépi a küszöböt. Ezek a mutatók: munkanélküliség, magán- és államadósság, exportpiacokon csökkenő súly, folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP százalékában, nettó nemzetközi befektetői pozíció. A mutatók legtöbbje nem abszolút érték, hanem hároméves átlagot vagy korábbi évekhez viszonyított csökkenést fejez ki. Az adatok elérhetők: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/excessive_imbalance_procedure/imbalance_scoreboard.

A spanyol nettó nemzetközi befektetési pozíció 2000-ben volt utoljára e határérték körül, azóta folyamatosan romlott, s az Eurostat adatai szerint 2011-re elérte a GDP –91,6 százalékát (lásd a 4. ábrát).³⁴ Az elmúlt három évben a spanyol nettó nemzetközi befektetési pozíció nem tudott javulni. Az Európai Bizottság becslése szerint többféle forgatókönyvet felvázolva is csak 2022 után lehetséges a kívánt határérték elérése, azonban ehhez is komoly gazdaságszerkezeti átalakítások és folyó fizetési mérleg-többlet kellene (European Commission, 2012).

A spanyol folyó fizetési mérleg alakulását tekintve a gazdasági boom periódusa alatt (2007-ig) tetemes és növekvő hiány mutatkozott, elérve a GDP 10 százalékát. Egyrészt a megtakarítások csökkentek, a beruházások viszont nőttek, másrészt a külkereskedelmi mérleg hiánya is nőtt (Frías et al., 2012). A kivitel nem tudta kompenzálni a nagy belső kereslet miatt beáramló importot. Míg az ország ár- és bérversenyképessége csökkent, a spanyol export világszínvonalon maradt az elmúlt évtizedben. E „paradoxon” magyarázata, hogy a spanyol export húzóereje egy igen termelékeny és versenyképes nagyvállalati kör, és a spanyol termékek minősége és specializálódása javult (Éltető, 2012).

A válság hatására 2008-tól az import jelentősen csökkent a gyenge belső kereslet miatt, és a folyó fizetési mérleg folyamatosan javul (az elmúlt években a szolgáltatások kereskedelmének egyenlege is javult). A spanyol export egyébként nem csökkent drasztikusan a válság éveiben, és a kivitel növelése fontos cél a külkereskedelmi mérleg javítása és az állami bevételek szempontjából. Ugyanakkor a spanyol exporttermékek importtartalma elég magas (közel 40 százalék),³⁵ ezért a kivitel felendülése az importot is növeli, vagyis jelentős külkereskedelmimérleg-javító hatást nehezebb elérni.

A folyó fizetési mérleg növekvő hiányát a válság előtt uniós szinten sem tartották sokan érdemi problémának, de a válság hatására az is bekerült a Makrogazdasági Egyensúlytalansági Eljárás mutatói közé. Spanyolország esetében a kétezres évtizedben külföldről beáramló jelentős portfóliótöket, hitelt nem termelékeny, exportösztönző beruházásokra fordították, hanem elsősorban építőipari beruházásokra, lakóingatlanokra, ami a folyó fizetési mérleg és a növekedés hosszú távú finanszírozására nem bizonyult elégségesnek (Giavazzi-Spaventa, 2010).

³⁴ Ennél csak három országé volt rosszabb az EU-ban 2011-ben, Írországé (–96 százalék), Portugáliáé (–105) és Magyarorszáé (–105,8 százalék). *Forrás:* Eurostat adatai.

³⁵ Németország, Olaszország és Franciaország esetében mintegy 30 százalék. *Forrás:* Banco de España [2012].

Az adósság kezelése és a pénzügyi szektor átalakítása mellett a spanyol gazdaságpolitika más problémákkal is küzd. Elindult például a munkaerőpiac – eddigieknél alaposabb – átalakítása, és szükség van a nyugdíjrendszer reformjára is. Mindemellett a folyamatos megszorító intézkedések miatt nő a társadalmi elégedetlenség, és erőre kaptak a regionális autonóm törekvések is. Egy fenntartható spanyol gazdasági modell kialakításához olyan jelentős gazdaságszerkezeti átalakításokra van szükség – lehetőleg társadalmi konszenzus mellett –, amely időigényes. A jelenlegi recesszió, a nemzetközi partnerek és piacok nyomása és az államháztartás rendbetételének prioritása mellett azonban éppen az idő tűnik kevésnek jól átgondolt modellek kidolgozására és megvalósítására.

Felmerül a kérdés, hogyan lehet kilábalni a fent leírt helyzetből? Rövid távon a spanyol kivitel erősítése pozitív hatásokkal járhat. Új piaci rések és új piacok felfedezése valamennyi lendületet adhat, az EU-n kívül is. Ez a folyamat már elkezdődött, éppen a válság hatására bizonyos mértékig csökken az unió részesedése a spanyol külkereskedelemben. Az exportőrök helyzetét nehezíti ugyanakkor a hitelszűke, a megrendült bizalom a spanyol vállalatok iránt, valamint a nemzetközi dekonjunktúra. A hosszabb távú fejlődést az innováció, az oktatás fejlesztése alapozhatná meg, a „beton” helyett a humán erőforrásba fektetett tőke. Ugyanakkor ezeknek ellentmond a rövidebb távon ható gazdaságpolitikai lépések kényszere. Az állami kiadások visszafogása az államháztartási hiánycél elérése érdekében forráskivonással jár együtt az oktatás és a kutatás-fejlesztés területéről. A magas munkanélküliség miatt továbbra is fennmaradhatnak a rövid időre érvényes munkaszerződések. Ezen kívül – ahogy az az építőipari „buborék” kialakulásában is látható – a politikai megfontolások is gyakran felülírják a gazdaságilag racionális döntéseket. Mindez fontos tanulság a nemzetközileg eladósodott Magyarország számára is.

Hivatkozások

- Azofra Palenzuela, Valentin – Santamaría Mariscal, Marcos* [2004]: El gobierno de las cajas de ahorro españolas. *Universia Business Review – Actualidad Económica*, No. 2.
- Banco de España [2012]: The import content of the industrial sectors in Spain. *Economic Bulletin*, április, 81–92. o.
<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/12/Abr/Files/art3e.pdf>
- Bellod, Redondo – José Francisco* [2011]: Crisis y reforma de las cajas de ahorros en España.
<http://www.eumed.net/ce/2011a/>
- Carbó Valverde, Santiago* [2011]: Retos para el negocio bancario: Cajas de Ahorros en Proceso de Cambio. *Mediterráneo Económico*, No. 19., 241–259. o.

- Carbó Valverde, Santiago – Maqui López, Eduardo – Rodríguez Fernández, Francisco* [2012]: Spain's private sector indebtedness: Where do we stand and what are the remaining challenges? 25–44. o. In: Spanish Economic and Financial Outlook, Funcas, Vol. 1., No.1., május.
- Carbó Valverde, Santiago – Rodríguez Fernández, Francisco* [2012]: Resolution of the Spanish banking crisis: Implications of recent developments? 5–14. o. in: *Spanish Economic and Financial Outlook*, Funcas, Vol. 1., No. 2., július.
- Carrascal, I. Martínez* [2012]: Inversiones financieras en España: impacto de la inestabilidad en los mercados. *LaCaixa Documento de Trabajo*, No. 5., július.
- Climent Serrano, Salvador* [2012]: La caída de las cajas de ahorros españolas. Cuestión de rentabilidad, tamaño y estructura de propiedad. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 30., No. 8., 759–785. o.
- Cuñat, V. – Garicano, L.* [2010]: Did Good Cajas Extend Bad Loans? Governance, Human Capital and Loan Portfolios, *FEDEA Working Paper*, No. 8., február. <http://www.fedea.es/pub/Papers/2010/dt2010-08.pdf>
- Éltető Andrea* [2011]: The Economic Crisis and its Management in Spain. *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 2., Issue 1., június, 41–55. o.
- Éltető Andrea* [2012]: Spanyolország mélyülő válsága. *Műhelytanulmány*, MTA KRTK Világgazdasági Intézet, megjelenés alatt.
- European Commission [2012]: Macroeconomic imbalances – Spain. *European Economy Occasional Papers*, No. 103., 43 o.
- Fajardo García, Gemma* [2011]: How viable are Spanish credit cooperatives after recent bank capitalization and restructuring regulations? *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, No. 73., 151–170. o.
- Frías Pinedo, Izidro – Diaz Vazquez, Rosario – Iglesias Casal, Ana* [2012]: Los desequilibrios por cuenta corriente y la crisis en la eurozona. *Revista Galega de Economía*, Vol. 21., szeptember, 1–25. o.
- Giavazzi, Francesco – Spaventa, Luigi* [2010]: Why the current account may matter in a monetary union. Lessons from the financial crisis in the Euro area. *CEPR Discussion Paper*, No. 8008., 24 o.
- Gutiérrez Fernández, Milagros – Palomo Zurdo, Ricardo – Romero Cuadrado, María* [2012]: La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. *Revesco*, No. 107., Primer Cuatrimestre.
- IMF [2012]: Spain: Vulnerabilities of Private Sector Balance Sheets and Risks to the Financial Sector. *IMF Country Report*, No.12/140., június, 56 o.
- Maudos, Joaquín* [2012]: The Spanish banking sector and the European single banking market. Spanish Economic and Financial Outlook, Vol. 1., No. 3., szeptember, 13–21. o.
- Rodríguez Acevedo, José Manuel – Martín Martín, Víctor O. – Jerez Darías, Luis Manuel* [2011]: La financiación de la oligarquías provinciales en el apogeo y crisis del negocio inmobiliario en España: Una reflexión sociológica sobre las cajas de ahorros. *Revista de Economía Crítica*, No. 12., 104–130. o.

ÚJ KÖNYVEK

Chikán Attila (szerk.): A multinacionális vállalatok hatása a hazai versenyre és a versenyképességre

**Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet
Versenyképesség Kutató Központ, Budapest, 2011, 355 o.**

**(Multinational Firms and Local Competitiveness in Hungary, ebook,
Institute of Business Economics, Budapest, Corvinus University, 2011)**

Magyarországon két dologgal kapcsolatban mindenkinek megvan a véleménye. Az egyik a multinacionális vállalatok hatása, a másik a versenyképesség. Ez az a két dolog, amivel kapcsolatban a vélemények mégis nagyon széles skálán szóródnak. És ami még rosszabb, mindenki mélyen meg van győződve saját véleményének rendíthetetlen igazáról. Ezzel én is így vagyok. Emiatt önmagában is érdekes egy olyan vállalkozás, amely tények alapján alkot képet arról, hogy a multinacionális vállalatok hogyan hatottak a magyar gazdaság versenyképességére. *Chikán Attila* irányításával most összeállt egy fiatal kutatói csoport és ebben a kötetben foglalta össze eredményeit. A versenyképesség-kutatás Magyarországon hosszú múltra tekint vissza, a témában eddig született könyvtárnyi munka alapján arra gondolhatnánk, hogy kimerítették a témát. E kötet ebben is cáfolja az előzetes feltételezést. Egy friss, aktuális és érdekes történetet kapunk a magyar gazdaság és a multinacionális cégek együttéléséről.

A multinacionális vállalatok viselkedését az általuk kiszolgált piac határozza meg

A kutatási beszámoló megelőlegezett következtetései a (be)vezetői összefoglalóban rögtön figyelmeztetik az olvasót arra a tényre, hogy az általánosságokon túl nagyon kevés olyan fekete-fehér megállapítás tehető a multinacionális vállalatok

szerepével kapcsolatban, amely gazdaságpolitikai iránymutatásul szolgálhatna. Rájuk is igaz, hogy tevékenységük és ennek következményei az általuk kiszolgált piac sajátosságaitól függenek (5. o.). Ez a szerényen hangzó megállapítás mégis meglepő, mert új megvilágításba helyezi e vállalatokkal kapcsolatos gazdaságpolitikai magatartás kérdését. Az új megközelítés lényege az, hogy a verseny tényleges alakulására irányítja a figyelmet. A szerzők a gazdaságpolitikai teendők fókuszát is itt, a verseny feltételeinek javításában látják.

Ha a gazdaságpolitika nem hallgatna erre a fontos figyelmeztetésre, akkor sincs nagy baj, mert a multinacionális vállalatok jelenléte a piacon önmagában is versenyképességi tényezővé válhat, ha a többi vállalattal kapcsolatba kerülnek. Ha szigetek maradnak, akkor nincs hatásuk, sem jó, sem rossz. De ha a többi vállalat képes velük kapcsolatokat kiépíteni, beszállítói pozíciókat elérni náluk, akkor húzóerőt gyakorolnak a versenyben. A kapcsolódó vállalatok versenyképessége lényegesen gyorsabban képes javulni, mint azoké, akik a körön kívül maradnak.

A szerzők a versenyképességre gyakorolt hatásokat vizsgálják, megállapításaik nem térnek ki egyéb tényezőkre, mint a társadalmi hatások, a jövedelem felhasználási vagy kivonási kérdései, és hasonló, gyakran emlegetett, azonban gyakran csak anekdotikusan érintett problémák.

A multinacionális vállalatok súlya nálunk kiemelkedően magas

Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is magas a multinacionális vállalatok leányvállalatainak részvétele a gazdaságban. A külföldi befektetések viszonylag rövid idő alatt váltak domináló tényezővé, előbb a privatizáció keretében, 2001 után viszont a visszaforgatott profit és a kapcsolódó befektetések nyomán. *Sass Magdolna* írása a külföldi működőtőke-állományt 68 milliárd euróra becsüli. Ez arányaiban is olyan nagy, hogy a multinacionális vállalatok jelenléte Magyarországon megváltoztatta a gazdasági tevékenység szervezeti struktúráját. Miben áll ez a változás? Amely piacon jelen vannak, ott általában a legnagyobb és leghatékonyabb vállalatok e leányvállalatok. Nagy fejlesztési kapacitást koncentrálnak, gyakran különlegesen szakképzett munkaerőt foglalkoztatnak, nagy reklámtevékenységükön keresztül nemcsak piacformáló, hanem gyakran társadalomformáló befolyást is gyakorolhatnak.

Sass Magdolna felidézi azt az elméleti tételt, hogy e megnyilvánulásuk arról árulkodik, hogy a piacon erős belépési korlátok érvényesülnek. Belépési korlátok nélkül, a tökéletes verseny körülményei között nem létezhetnének multinacionális vállalatok. Ez a megállapítás éppen a fordítottja annak, mint amit az emberek gondolnak. A torzulás nem a multinacionális vállalatok következménye. A multinacionális vállalatok csak azért létezhetnek, mert a piac vagy a kormányzat magatartásából adódóan a szereplők lehetőséget teremtenek a belépési korlátok létrejöttére

és kihasználására. Innen már csak egy ugrás az olyan praktikák alkalmazása, mint a kizsórító árazás vagy a mély zsebre alapozott nem árjellegű előnyszerzés (például marketingakciókkal vagy kizárólagosságot biztosító megállapodásokkal).

A multinacionális vállalat viselkedése a fogadó ország gazdasági és szabályozási környezetéhez igazodik

A verseny és a multinacionális vállalat belépéskori hatása (befektetésösztönzés) más kérdéseket vet fel, mint az, hogy működése hogyan változtatja a verseny intenzitását (koncentráció, lobbizás). Általánosítások helyett számos izgalmas történetet gyűjt össze a kötet. A Ford esetében 1990-ben vámkedvezménnyel kompenzálta a minisztérium a befektetőt a vártnál alacsonyabb adókedvezményekért. A nullaszázalékos vám csak azokra a járművekre vonatkozott, amelyek a Ford Transit műszaki paramétereivel rendelkeztek. Mire a WTO nyomására visszavonták a kedvezményt, már nagy mennyiségű Ford Transzidot hoztak be az országba (47. o.). A Knorr Bremse a KGST-országokba törekedett a kecskeméti MOGÜRT-tel létrehozott egyes vállalattal 1989-ben. Később sorozatban újabb cégeket vett meg és jelentős összegeket fektetett azok átalakításába és a fejlesztésbe, míg gyakorlatilag az egész fékrendszerpiacot átvette a kilencvenes években (ez jó példának számít). A magyarországi autópálya-építkezések a kartellezés melegágyává váltak Magyarországon. 2004-ben a Versenyhivatal több mint 7 milliárd forintos bírságot szabott ki az érintetteknek (55. o.). Az építőipar mellett a magyar számítástechnikai piac bizonyult még kartellparadicsomnak (57. o.). 2006 a Lex Audiról szólt, amely az államháztartás egyensúlyát javító különadót és járadékot szabályozta úgy, hogy az Audi ne álljon el a tervezett 1 milliárd eurós fejlesztésétől (az Audi Hungária a magyar GDP 6 százalékát adja). A műtrágya piacán a hazai és a külföldi cégek közösen érték el, hogy az olcsó ukrán importot pótvámmal akadályozzák meg (61. o.). A példák sora ezzel nem szakad meg. Az esetek tárgyalása gazdag részletekben, és helyzetünk érzékelését jól szolgálja, felmerül azonban a kérdés, hogy miért kellett a minisztériumnak minden alkalommal ürügyet találnia ahhoz, hogy kedvezzen a multinacionális vállalatoknak. A válasz nyilván prózai, és nem is biztos, hogy a valódi ok kiderül valaha is.

A növekedéshez két dolog kell: piac és tőke

Csengődi Sándor tanulmánya továbblép e mai kocsmán, és a külfölditőke-befektetés (FDI) magyarországi hatását a napi realitásokon felülemelkedve a közgazdaságtan távlatából vizsgálja, vagyis a hosszabb távú hatásokat méri fel, amit statisztikai szignifikancia alapján lehet értékelni. Aki meglepő és pikáns következtetésre számít, annak csalódnia kell. Jó hír viszont, hogy újabb érvünk lehet arra, hogy

a gyakorló gazdaságpolitikus a lényeggel foglalkozzon: a versenyképesség javításához a versenyt kell védeni, növekedéshez viszont ezen túl még két dolog kell: piac és tőke. A külföldi befektető mindkettőt hozza. A nemzetközi tapasztalatok áttekintéséből csalódással kell megállapítanunk, hogy a multinacionális vállalatok és a politika más országokban is rossz keveréket hoznak létre, viszont ez másokat nem akadályoz meg abban, hogy a vesszőket a megfelelő helyre tegye a „megölni nem kell félnetek jó lesz” választási szlogenben.

A fától az erdőt

A kötet kétharmadát esettanulmányok teszik ki. Mindegyik önmagában is érdekesítő olvasmány. Kivéve a címüket, mert ilyen címeiktől, mint például a „Multinacionális vállalatok a ... iparban (szabadon helyettesíthető a kimaradt helyre a villamos energia/járműgyártás/kiskereskedelmi/kiszervezett szolgáltatási szó valamelyike) kevesen jönnek lázba.

Az ágazati esettanulmányokat nem ismertetem, de egy-egy részletet idézek belőlük. *Megyimóri Attila* és *Szalai Bálint* a villamosenergia-ipar helyzetét vizsgálva idézi Kovács Csabát (Magyar Energetikai Hivatal elnökhelyettese): „a versenynek nem az a fő ismérve, hogy csökken az ár, hanem a verseny arra jó, hogy hatékonyabban működjenek a vállalkozások és az ár mutassa a piac állapotát (...) A (...) nem átgondolt gazdaságpolitika az ár közvetítő jellegét tompítja el, például a szociálpolitikai megfontolásokat az áramtarifában érvényesíti, holott az közvetett módon, a piac torzítása nélkül is lehetséges lenne. A bevezetett intézkedések nem tudják kiforrni magukat, mert a politika a rövid távú hatásoktól ... megriad, ezért beavatkozik újra, ennek ismét vannak rövid távú hatásai és így tovább.” (170. o.) Egy idő után a szándékok sem világosak, mivel a kimenetek is kiszámíthatatlanokká válnak. Így jutunk el lassan a jelenbe.

Gelei Andrea, *Venter Lóránt* és *Gémesi Katalin* a járműgyártásról írva idézi Bogdanovits Lászlót (MaJOSZ főtitkár): „Gyakorlatilag egyszer jöttek a japánok, hozták az ő ipari kultúrájukat. Ezt követően a németek, harmadrészt pedig az amerikaiak, az ő sajátos gondolkodásmódjukkal (...) Ez a hármasság hatás mind a menedzsment, mind a mérnöki ismeretek terén széles körű ismeretekkel és változatos szemléletmód megjelenésével termékenyítette meg a magyar gazdaságot (...) [Ennek] eredményeként a magyar járműipar annyira elismertté vált, hogy sok vállalat az itt kiépített gyártási technológiai rendszert vitte el a többi gyárába is.” (201. o.)

Ábrahám Zsolt és *Bakonyi Zoltán* a kiskereskedelmet vizsgálva idézi Éder Tamás (az MHOSZ elnöke) megállapítását: a „magyar fogyasztók egyik jellemzője, hogy amikor megkérdezzük tőlük, hogy fontos-e számukra az adott termék származása, azt a választ adják, hogy természetesen fontos szempont, de a gyakorlatban csak az árat nézik”. (277. o.)

Kontra Veronika és Lajkó Erika a kiszervezett szolgáltatásokról szóló részben említi Bukovszki Attila (Magyar Outsourcing Szövetség alelnöke) szavait. „Lehet, hogy Magyarország nem termel ki 20 mainframe mérnököt évente, de ha kell hirtelen 30 pénzügyes, akkor azt bármikor meg lehet oldani amellet, hogy tudom, biztos tudással érkeznek.”

Összefoglalás és következtetés

A multik nélkül nem megy. Ha nem hiszed, járj utána a <http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=46168> linken. Az ismertett könyv 355 oldal terjedelmű, nyomtatott formában csak száz példány jelent meg, de elérhető például a következő helyeken:

<http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=46168>

<http://penzugykutato.hu/hu/node/1022>

<http://www.google.hu/search?q=chik%C3%A1n+a+multinacion%C3%A1lis+v%C3%A1llalatok+hat%C3%A1sa+a+hazai+versenyk%C3%A9pess%C3%A9gre&btnG=Keres%C3%A9s&hl=hu>

Ábel István

Vörös Imre: Csoportkép Laokoónnal. A magyar jog és az alkotmánybíráskodás vívódása az európai joggal

**hvgorac kiadása,
Budapest 2012, 127 oldal, kötve, ISBN 978 963 7372-85-8**

Néhány éve minden rendes európai tanulmányok tárgyban azt oktattuk, hogy az európai jog elsőbbséget élvez a nemzetivel szemben. És ahogy öles léptekkel haladunk a föderáció felé, úgy halványulnak el a nemzeti jogkörök és erősödik fel az uniós szervek hatásköre, egyre jobban behatolva a korábban a nemzeti szuverenitás terepének tartott területekre is.

Ez a közelítés mintha igazolást nyert volna az elmúlt évek folyamataiban. Elég, ha a nemzeti légitársaság fölszámolására gondolunk, ami az illetéktelen állami támogatás megállapításával teljesedett be. Vagy a súlyos tízmilliárdokra, amit a 2007-től visszatartott áfa címén kellett a költségvetésnek megtérítenie. Vagy akár a Magyar Nemzeti Bank működésére, hatáskörére és tevékenységére vonatkozó, sok év óta folyó nemzetközi vitára. És nem is szóltunk a nagy számú nem gazdasági kérdésről, beleértve a tizenhárom évig tartó válópere okán jelentős kártérítésben részesült állampolgár esetéről.

Az előzőeknek megfelelően az Alaptörvény *E*) cikkelye ki is jelenti, hogy az európai jog része a magyar jognak. Nos, az akadémiai székfoglalójából kinőtt legújabb kötetében az egykori alkotmánybíró ezzel a lapidáris megállapítással száll szembe. Amellett érvel – a cseh, a német és a francia alkotmánybíráskodást a magyarral összehasonlító elemzésében –, hogy az európai és a nemzeti jog viszonya szükségképp és tartósan ellentétekkel terhes volt és marad a jövőben is. Méghozzá azért, mert az európai jog önmagában sem koherens, a nemzeti jogrendekkel pedig részben azért nem harmonizál, mert modernizációs elemeket, részben azért, mert a nemzeti kereteken túlmutató integrációs célkitűzéseket jelenít meg. Ezért tartós kihívás marad minden országban a kétfajta jogrend egymásra hatásának kezelése (18. o.).

A magyar alkotmánybíráskodást ismertette a szerző kritikailag ismerteti a taláros testület ama – rendre megerősített – törekvését, amelyben egyfajta tűzfalat épített a belső joghatóság kérdésében, és elhárította az „együttműködő alkotmányosságra”

irányuló szakirodalmi fölvetéseket (22–24. o.). Sőt, a lisszaboni szerződés értelmével kapcsolatban az AB a német példát követve kiemelte: európai szintre csak kormányközi megegyezés révén kerülhetnek hatáskörök, illetve az uniós jogszabályok csak a nemzeti jogalkalmazás közvetítésével hatályosulhatnak az országban (27. skk.). E meglátásoknak különös jelentősége van – és lesz a jövőben – a 2010–2012 között hétmérföldes léptekkel előrehaladó költségvetési és bankuniót megalapozó intézkedések és eljárások joghatálya tekintetében. Korántsem mellékes ugyanis, hogy egy-egy – technokratikus – uniós szervben hozott döntés milyen mértékben és feltételek mellett kötelezi közvetlenül bármely tagállam kormányát, különösen azokat, amelyek nem részesei a kezdeményezést gazdaságelméleti oldalról indokló közös valutarendszernek. Ha arra gondolunk, hogy Magyarország kohéziós alapjait 2012 első felében egy még be nem következett esemény – konkrétan a 2013. és 2014. évi hiánycél elvétele – okán fagyasztották be, ha csak átmenetileg is, világos, hogy az idézett fejtegetések nem pusztán elvont jogelméleti jelentőséggel, hanem közvetlen gazdasági hatásúak is.

Érdekes párhuzamot von a kötet második része a lisszaboni szerződést bíráló indítványok kapcsán a cseh alkotmánybíróság gyakorlatával. A prágai testület elutasította ugyan ama beadványokat, amelyek szerint e szerződéssel az EU szuperállammá vált volna, viszont a cseh szuverenitást az alkotmányos hatalomgyakorlás egészéhez – és nemcsak a törvényes rend magjához – köti, mint az a német alkotmánybíróság gyakorlatában bevett.

A kötet harmadik része a sok tekintetben mértékadó német alkotmánybírósági vitákat taglalja. A 2009. évi határozat és kommentárjai közül kiemeli, hogy a karlsruhei testület a többi uniós tagállam viszonylatában is hangsúlyozza, a belső szuverenitás és az ennek részét jelentő alkotmányos rend az alap, amiből részelemeket ruházhatnak át közösségi szervekre (34–35. o.). Ezt tehát önálló belső legitimálást igénylő és föltételező lépés, ami nem vonható el, nem fordítható meg aképpen, hogy nem választott szervek saját célszerűségi vagy más szempont alapján vonnak el jogkört, például többségi döntéssel. Külön is kiemeli azt a német ítéletet, amely szerint a szubszidiaritás elvét – különösen a polgárok mindennapi életét érintő területeken – vizsgálni lehet és kell, és azt is, hogy történt-e hatáskörtúllépés. A szerző részletesen elemzi azon véleményeket, amelyek szerint ez a 19. század vilásképe, ami nem értékeli azt a folyamatot, ami fél évszázad európai egységesülése révén végbement, beleértve az értékrendi közösséget, a személyek szabad áramlását és az ezt lehetővé tevő európai joganyagot. Különösen messzire vezető (43–34. o.) az európai *démosz* hiányára való utalás, ami az Európai Parlament és a Tanács hatáskörének korlátaira utal, méghozzá tartós jelleggel. Ez – ismételjük – a költségvetési és a bankunió részletei, különösen a nemzetek fölötti konventek csödgondnoki működése tekintetében igen erős korlátokat állít föl, akkor is, ha a döntéshozók ezt nem mindenkor kedvelik. Tanulságos a jövő szempontjából az a tény, hogy a közös valuta megmen-

tését szolgáló alapok ügyében az uniós alapszerződés kimondja a költségvetési jog elsődlegességét (52–53. o.), ami kizárja a más szuverén állam által hozott döntésekért való felelősség átvállalását. Az adósságok közösségiesítése, az eurókötvények kibocsátása és az EKB kvázi fiskális bankmentő lépései nyilván kimerítik e szempont alapján az uniós jog által tételesen tiltottakat, vagyis csak idő kérdése, hogy megfelelő panaszok révén bírósági eljárásokra kerüljön sor, főképpen Németországban és Hollandiában.

Hasonlóan izgalmas kérdéseket fejteget a szerző a negyedik részben, amikor a francia ún. Organikus törvény kérdését taglalja. A 2008. júliusi alkotmánymódosítás szerint csak akkor lehet európai bírósághoz fordulni, ha már a francia igazságszolgáltatás lehetőségeit kimerítették. Az eset kapcsán bemutatja: van lehetőség a nemzeti és az uniós bíróság közötti együttműködésre, amennyiben a francia alkotmánytanács fönntartotta a bíró közvetlen EU jogalkalmazási lehetőségét, az EU-Bíróság pedig nemzeti hatáskörben hagyta az uniós irányelvek utólagos kontrollját.

A következő részben a szerző a szűkebb szakterületének számító uniós jogterületek kérdéseiből szemezget. Konkrét példákon szemlélteti, hogy az uniós joganyag átemelése és érvényesítése sem technikai, sem jogelméleti szempontból nem lehetett és nem is volt súrlódásmentes az elmúlt két évtizedben. A kialakuló európai kollíziós jog és az uniós állampolgárság intézménye már mind a jogalkotók, mind a jogalkalmazók számára számos vitás kérdést vetett fel, ahol a jogterületek súrlódnak, és az uniós-nemzeti jogalkalmazás kettőssége ismét a korábbinál kooperatívabb megközelítéseket indokolhat.

Ezt követően a szerző az európai uniós jog mibenlétéről és rendszertanáról „mehreng el”. Ennek központi kérdése, hogy a sokféle jellegű és súlyú intézkedésből összeálló európai joganyag minek tekinthető (magával az EU-val egyetemben), konkrétan mennyiben visel nemzetek fölötti vonásokat. Másrészt mi a magyar jogrend viszonya az előbbihez. A lisszaboni szerződéssel létrejött az uniós természetéhez illő „szerződéses alkotmány”, amely nem lezárt, hanem továbbfejlődésre is nyitott (86–87. o.).

Ugyanakkor történeti, jogpolitikai és technikai okokból a rendszerjelleg – ami a nemzeti jogrendek alapja – nemigen lehet számon kérni az uniós joganyagon sem most, sem a jövőben (90–94. o.).

Ezek után jutunk el az európai uniós és a magyar jogrend viszonyához. A szerző sokirányú fejtegetéséből kiemelhetjük, hogy kívánatosnak az uniós és beföldi jogalkalmazás egybefonódását tartja. Nem helyesli (103. o.), hogy a magyar és az uniós jog viszonyában kollízióról szólnak, mert a tagállam nem bírálhatja fölül az uniós szabályt, vagyis mint írja, „egyoldalú kollíziós normák” érvényesülnek, mert a csatlakozással a normaválasztás kérdése eldőlt. A szerző szerint (105. o.) az Alaptörvényből kimaradt az integráció fenntartása melletti elköteleződés és az uniós jog átvezetésének, közvetlen alkalmazhatóságának lehetőségére vonatkozó utalás is.

A magyar és az uniós jog között tehát nincs alá- és fölérendeltség, hanem mellérendeltségi, egymás mellett állási viszony van. Épp ezért javasolja (110. o.) az együttműködő alkotmányosság kritériumainak kimunkálását, amelynek alapján eldönthető lenne konkrét bírói ítéletekben az uniós eredetű, de magyar kivitelezésű szabályok alkotmányossága.

A kitekintésben a szerző végigveszi a költségvetés-politikai fegyelmet megerősíteni hivatott intézkedések jogi háttérét, amelyek révén – mondhatnánk – „rohanunk a fiskális unióba”. A szerző hangsúlyozza: e lépések – bár a korábbi egyoldalúságokat igazítják ki – alapvetően változtatják meg az EU természetét (114. o.). A szerző megfogalmazza, de nem válaszolja meg (117. és 120. o.) azt a perdöntő kérdést, hogy e lépésekhez szükséges lett volna-e az uniós alapszerződés módosítása, továbbá hogy az efféle hatáskörátruházás belefér-e a tagállamok alkotmányos kereteibe. Talán nem véletlenül, mert az ítéletalkotás elkerülhetetlenül a napi politika és a szélesebb értékrend kérdéseit feszegeti.

Az előadottakból egyértelmű, hogy *Vörös Imre* akadémikus nem „akadémikus”, hanem nagyon is gyakorlatias és közvetlenül hasznosítható művet adott közre. Nem könnyű a szakszerű jogi fejtegetéseket követni, mégis – számomra egyértelműen – megérte az erőfeszítést. Nemcsak azért, mert aktuális és egyben súlyos kérdésekről szól, hanem új megvilágításba helyez számos, a közéletben taglalt kérdést és döntési alternatívát. Jó lenne, ha – naiv módon – elvárhatnánk, hogy a törvényhozás alkotmányügyi és gazdasági bizottságában, valamint a nemzetgazdasági és igazságügyi, a külügyi tárca vezető munkatársai is rááldozzák az időt e felhasználóbarát terjedelmű, ám annál fontosabb munka megismerésére.

Csaba László

Állami szerepvállalás Európában: visszatekintő elemzés a válság után

Muraközy László: *Államok kora. Az európai modell*

Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012, 368 oldal

A 2007–2008-ban kitört globális pénzügyi válság és erős méretű recesszió tapasztalatai nyomán átértékelődik mindaz, amit az államról, az állam gazdasági szerepvállalásáról az utóbbi 3-4 évtizedben gondolt a közgazdaság-tudomány. *Muraközy László* könyve a válságot és annak következményeit éppen csak érinti – a vonatkozó, alig kilencoldalas fejezet ironikus címe: A 2007/2009-es válság, ahol az elemzésünk, de nem a történet végződik. Az elemzés tárgya az európai állam gazdasági szerepvállalása a válságot megelőző évszázadban. *Muraközy László* vizsgálatának célja a „valós tények és tendenciák” elemzése. Az állam modern társadalmakban betöltött (gazdasági) szerepét három szinten elemzi: „A sokféle tény, statisztikai közelítés és lehetőség közül a legfontosabbnak az állam kiadásait, illetve ezzel összefüggésben az államháztartás egyenlegét és adósságállományát tekintjük” (11. o.). Hiszen – ahogy a szerző ironikusan megjegyzi – a „kiadások jelzik, jellemzik a kormány gazdaságpolitikájának lelkét, irányát, esetleg, ha van neki ilyen, filozófiáját” (uo.). Az elemzés második szintjét a gazdaságpolitikák alakulásának elemzése jelenti – nem a deklarációkra, hanem a tényekre alapozva, elsősorban azt keresve, hogy „valójában milyen tényezők, mozzanatok határozhatják meg a reál gazdaságpolitika alakulását” (12. o.). A vizsgálódás harmadik szintjét a gazdaságelmélet jelenti. „Különösen izgalmas kérdés az is, hogy a gazdaságelmélet és a gazdaságpolitika hogyan hathat egymásra, milyen kapcsolat és viszony figyelhető, ismét a valós, megfigyelt tények és tendenciák tükrében. Könyvünk az állam szerepét vizsgálja az államháztartás alakulásának tükrében, s nyilván az ehhez kapcsolódó elméleti kérdések kerülnek itt előtérbe. De ahogy maga a vegyes gazdaság elnevezés, illetve számtalan más mozzanat is bizonyítja, témánk elemzésénél, kimondva vagy kimondatlanul, a másik alapvető intézmény, a piac is mindig jelen van.” (Uo.)

Muraközy László hat állítást, hipotézist állít föl, s ezek megvizsgálása és elemzése, megerősítése vagy elvetése a kötet célja. A hat hipotézis röviden így foglalható össze (lásd a 13–16. o.):

1. Az állam, amely a formális intézmények legfontosabbika, hogyan és milyen mértékben függ az olyan „informális intézményektől”, mint a hagyományok, a társadalmi értékek, a kultúra, a szokások stb.

2. Az „*állam és a piac két szervesen összekapcsolódó intézmény*, s akármelyiket is vizsgáljuk, csakis a másik elem egyidejű figyelembevételével lehet sikeres az elemzés”. *(Kiemelés az eredetiben!)*

3. Noha Európa önmagában is külön modellt jelent az állam gazdasági aktivitása tekintetében, az állam fejlődését, jellegét és kiterjedését illetően Európán belül is jól elkülöníthető csoportok, modellek léteznek.

4. Az egyes országok államának elemzése csak a szűkebb és tágabb világgazdasági környezetben elhelyezve lehetséges.

5. Az államok nem tértől és időtől függetlenül léteznek, az egyes gazdaságpolitikai lépések, irányzatok megítélése nagyban függ attól, hogy milyen gazdaságtörténeti korszakban, illetve milyen gazdaságföldrajzi régióban valósultak meg.

6. „A hatodik, az előzőekkel összefüggő és azokra is építő állítás, hogy *az állam szerepének, méretének, kiterjedésének az alakulása, a valóban követett gazdaságpolitika nem írható le viszonylag steril elméleti irányzatokkal és modellekkel*, s az éppen uralkodó gazdaságelmélet hatása, ha van is, nagyon közvetett és csekély. A második világháborútól napjainkig eltelt időszak Európájában rendkívül összetett folyamatok határozták meg a közszektor kiterjedésének és szerkezetének alakulását. A reál, a tényleges gazdaságpolitikának, az állam szerepének, jellegének, kiterjedésének, szerkezetének, valamint a közgazdasági elméletnek a kapcsolata nagyon is közvetett és laza. Nemigen állíthatunk és igazolhatunk a gazdaságelmélet és a tényleges gazdaságpolitikai gyakorlat között egyirányú oksági kapcsolatot.” *(Kiemelés az eredetiben!)*

A szerző már ezen a ponton hangsúlyozza, hogy az említett hat hipotézis és közelítés nyilvánvalóan egymással szorosan összefüggő, kölcsönhatásban álló elemek halmazát jelenti; a hat kérdéskör számos ponton összefonódik, s csak együttesen adhatják meg az elemzés „komplex vázát”. Fontos módszertani megjegyzés annak előrebocsátása is, hogy „*a statisztika nem az illusztrációt szolgálja, hanem szerves, tartalmi, egyenrangú része a tárgyalásnak és az elemzésnek*” (17. o.).

A kötet a – viszonylag terjedelmes – *bevezetés* és az *epilógus* között 12 fejezetből áll. Az *első fejezet* a „laissez faire” végét, s így a jóléti állam megszületését, valamint az állami szerepvállalásnak a közgazdasági gondolkodásban való előretörését mutatja be. A *következő fejezet* az állami szerepvállalás kiterjedésének folyamatát ismerteti – a második világháborút követő negyedszázados virágzás folyamatában. A *harmadik fejezet* az állami szerepvállalás négy alaptípusát, ha úgy tetszik, a egyes gazdaság, a szervezett kapitalizmus négy európai modelljét mutatja be.

A *negyedik fejezet* a hetvenes évek világgazdasági válságával és annak a közgazdasági közgondolkodásra gyakorolt hatásaival foglalkozik. Az ezt *követő 5. fejezet*

az állami szerepvállalás és a közgazdasági gondolkodás „régí-új” hangsúlyait írja le – a címben írottakkal („az elmúlt két évtizedben”) ellentétben elsősorban az 1980-as és 1990-es évtizedben –, és ezt követi a *6. fejezetben* az ezredforduló körüli évtizedben az állami szerepvállalás tekintetében tapasztalt fordulat bemutatása és elemzése.

A *hetedik fejezet* a teljesítmény és a hatékonyság közszektorban való érvényesülését vizsgálja, míg a *nyolcadik fejezet* az állam működésének minőségét mutatja be – három ismert nemzetközi elemzés ismertetése, egybevetése révén.

A *kilencedik, A totális államtól vissza a vegyes gazdaságba* cím alatt a volt szocialista országok átalakulását elemzi – elsősorban az államháztartás szerkezetének átalakulását bemutatva, illetve az állam működési minőségét elemezve az érintett országokban, külön is kiemelve a visegrádi országokat és a balti államokat.

A *tizedik fejezet* azt mutatja be, hogy az európai jóléti államok – immár két-három évtizede – a globalizáció és a demográfiai helyzet kettős szorításában élnek.

A *tizenegyedik, sajnálatosan rövid fejezet* frappáns címmel foglalja össze az elmúlt négy-öt év legnagyobb kihívását az állami szerepvállalás elemzése tekintetében (és a világgazdaság lehetséges jövőjének felvázolása terén!): *A 2007/2009-es válság, ahol az elemzésünk, de nem a történet végződik. A záró fejezet* a 21. század első évtizedének összefonódó problémáit vizsgálja, fölvetve az előző fejezetben már exponált, meghatározó fontosságú kérdést: *Mit ír felül a válság és mit nem?*

*

Már a bevezetés és a szabad versenyes kapitalizmus bukását és az átfogó állami szerepvállalás kialakulását bemutató „alapozó” fejezetben felvillan a szerző, következőképpen a kötet legnagyobb erénye. *Muraközy László* ugyanis gyakorlatilag maradéktalanul eleget tesz rendkívül igényes célkitűzésének: *a könyv a vizsgált kérdések gazdaságtörténeti, gazdaságpolitika-történeti, gazdaságpolitikai és összehasonlító gazdaságtani elemzését nyújtja* – minden részletre kiterjedő figyelemmel, hatalmas szakirodalmat feldolgozva, valamint különösen hosszú, módszertanilag tökéletesen megalapozott statisztikai idősorok összeállítása és azok alapos elemzése révén. *A kötet legnagyobb érdeme* azonban nem egyszerűen a szerző – a recenzens és a közös generációs társak által már vagy negyven éve jól ismert – alapossága és pontossága, hanem *a többoldalú, multidiszciplináris elemzés kiegyensúlyozottsága, minden egyes kérdés sokoldalú elemzése, az egy pillanatig sem lankadó tárgyilagosság, nem az értékítélet-, hanem a következetes előítélet-mentesség.*

Az európai fejlett államokat *Muraközy László* négy csoportra osztja: kontinentális/bismarcki csoport; déli államok; univerzális/skandináv típusú és a liberális/angolszász államok. Ez a megszokott felosztás – a megszokottól némileg eltérő nevekkal, ami a jóléti államok jellegzetességeire való fókuszálás következménye (ezért kontinentális *Muraközy Lászlónál* az, ami sokaknál „rajnai modell”). A könyv esetleges

francia olvasói biztosan felháborodnak, ha „bismarcki” jelzővel illetik gazdaságukat vagy annak egy részét. A kötet gerincét adó IV– VII. fejezet nagy alapossággal, gazdag szakirodalom feldolgozásával és hatalmas statisztikai apparátus megmozgatásával elemzi az államháztartás, az államadósságok alakulását az európai fejlett országokban. Az idősorok minden fejezetben legalább 25 évet ölelnek föl, ennek ellenére a táblázatok és ábrák (amelyeket a szerző – példamutató következetességgel! – azonos szerkezetben közöl minden vizsgált időszakra) jól áttekinthetők, egyértelműen és világosan mutatják be a levont következtetések empirikus bázisát.

Az első hét fejezet ismeretében némileg meglepő a nyolcadik. *Muraközy László* ugyanis az *Állam működésének minősége* cím alatt – egy rövid bevezető után – rögzíti, hogy a keynesianizmus elhalványulása és a monetáris, piaci tényezők felértékelődése „a beavatkozó államtól egyre inkább a hatékony piacra, a versenyképes gazdaságra terelte a hangsúlyt. Ennek egyik jele és mellékterméke, hogy egyre több oldalról merül fel a gazdasági szabadság fontosságának hangsúlyozása, s egyúttal elemzésének szükségessége” (216. o.). Ezt követően egyszerűen ismertet három, mindenki által ismert globális összehasonlító elemzést – a Fraser Intézet *Economic Freedom of the World*, a Heritage Foundation és a *Wall Street Journal* *World Economic Freedom*, valamint a Világbank *Worldwide Governance Indicators* című kiadványait. Ez, tudniillik az elemzés és az összehasonlítás hiánya, némileg gyengíti az ismét kiegyensúlyozott végkövetkeztetést – amely szerint „[a] szabad piachoz, a mindenre kiterjedő piaci koordinációhoz való visszatérés realitást nélkülöző álmodozás és nosztalgia lehetne csak. [...] A minél kisebb államot, minél szabadabb piacot célzó elméletekkel és gazdaságpolitikai gyakorlatokkal óvatosabban kell bánnunk. Sokkal inkább a hatékony állam, a kormányzati munka minőségének növelése, a *good governance* lehet az a cél, ami egyben és egyre inkább a modern piaci intézmények, szabályok előfeltételeként jelenik meg.” (237–238. o.)

Muraközy László, pontosabban a 2007–2009-es válság előtti időszak elemzése az európai jóléti államok két legsúlyosabb kihívásáról, a demográfiai helyzet változásaiból a nagy társadalmi ellátó rendszerekre háruló kihívásokról és a globalizáció teremtette teljesen új világgazdasági helyzethez való alkalmazkodásról szól, azzal zárul. Az európai jóléti államok kialakulásakor sokkal rövidebb volt a születéskor várható élettartam és nagyobb a népesség természetes szaporulata: a nyugdíj-, az egészségügyi és a szociális rendszereket az aktív/inaktív népesség a mainál egy nagyságrenddel kedvezőbb aránya mellett alakíthatták ki. A releváns demográfiai tendenciákat hosszú távra kivetítve erős kételyeink támadhatnak – elsősorban – a nyugdíjrendszer fenntarthatóságát illetően. A nyugdíjrendszer egészét és a kifizetett nyugdíjak GDP-hez viszonyított arányát meghatározó tényezők vizsgálata nyomán *Muraközy László* felállít egy könnyen áttekinthető képletet. A kifizetett nyugdíjak GDP-hez viszonyított arányát négy tényező határozza meg: 1. *Jogosultság* – a nyugdíjasok aránya a 65 évnél idősebb népességben; 2. *Nagyvonalúság* – az át-

lagnyugdij az átlagbér százalékában; 3. *Munkapiaci hatás* – a 15 és 64 év közötti népesség aránya a foglalkoztatottakhoz viszonyítva; 4. *Időskori függőségi ráta* – a 65. éven felüli népesség aránya a 15 és 64 év közöttihez viszonyítva. Ez képletben összefoglalva: „*Nyugdij/GDP = jogosultság * nagyvonalúság * munkapiaci kihatás * időskori függőségi ráta*. Ez a megközelítés arra is rávilágít, hogy a négy legfontosabb tényező közül csak az egyik »sorsszerűen« meghatározott, s a másik három alakítható. A nemzetközi tapasztalatok is azt jelzik, hogy megfelelő közpolitikák és társadalmi környezet esetén, igaz, csak hosszabb távon, a demográfiai folyamatokat is lehet kedvező irányba befolyásolni. Az összefüggés bal oldala arra az egyszerű igazságra is ráirányítja a figyelmet, hogy a gazdasági növekedés magas üteme és a GDP gyors bővülése is lehetővé teheti a nyugdíjkiadások részarányának csökkentését” (276. o. – kiemelés tőlem: Cs. Gy.). Muraközy László itt példamutatóan végzi el a kutatók, az elemzők feladatát: feltárja az adott kérdéskör meghatározó tényezőit, az azok közötti összefüggéseket, felvillantja a különféle döntési lehetőségek kereteit – a többi a döntéshozó politikusok felelőssége. A globalizáció elsősorban a világgazdasági erőviszonyok folyamatos – és meglehetősen dinamikus – átrendezése, ami Európa számára mindaddig igen kedvezőtlen eredményt hozott: erőteljesen csökkentve az öreg kontinens versenyképességét immár nemcsak az USA-val szemben, de a hihetetlen dinamikával bővülő feltörekvő ázsiai országokkal, elsősorban persze Kínával szemben is. A globalizáció korában változnak az állam feladatai, hiszen a gazdaság intézményei (köztük, természetesen, az állami intézmények) közvetítik a globális hatásokat és versenyképességi kihívásokat. Támogatható Muraközy László konklúziója, amely szerint „[e]gy országon belül a jól működő és hatékony állam nem csak belső kérdés, a piaci folyamatok keretként, háttereként megjelenve döntő a mikroszintű teljesítményekben, a nemzetközi versenyképességben is. S megfordítva, hosszú távon egy erőtlén, rosszul működő kormányzati és jogi intézményrendszer a globális áru-, szolgáltatás-, pénzügyi és tőkepiacon ugyancsak érzékelhető hátrányokat eredményez, amit csak rövid távon lehet esetleg más területeken szerzett előnyökkel ellensúlyozni, tartósan semmiképpen. Ha ez a gyenge állam egyben kiterjedt, szétfolyó és nem igazán szabálykövető, esetleg korrupció is, akkor pedig halmozottan hátrányos helyzetbe hozhatja az adott országot a globalizáció viharában” (289. o.).

Muraközy László a 2007/2009-es válság vizsgálatakor (a XI. fejezetben) nem lép ki a korábbi keretből: tartózkodik a válság kitörésének és lefolyásának ismeretétől, és nem elemzi a válság okait sem, hanem az államháztartási egyenleg és az államadósság, az elsődleges strukturális egyenlegek, valamint a kiigazított strukturális egyenlegek bemutatásával, illetve az ezekre vonatkozó, 2020-ig terjedő előrejelzésekkel írja le a válság hatását. Ezt a módszert követi a szerző a záró fejezetben is, hogy kötetét a következő konklúzióval zárja: „Mint jeleztük, a 2007 utáni időszak nem tárgya írásunknak, de abból a szempontból foglalkoztunk mégis

vele, hogy bemutassuk, a 2007/2009-es pénzügyi és gazdasági válság nem hozta a korábbi korszak bemutatott tendenciáinak, tanulságainak a felülírását, hanem sok szempontból éppen megerősítette azokat. Az ezredforduló körüli évtizedekben előtérbe került az intézmények minőségének, az állam és a piac közötti szinergiának, a szabálykövető gazdaságpolitikának a fontossága. Ezek jelentőségét a 2007/2009-es »válságteszt« csak még jobban kiemelte. Ugyanakkor az európai államokat érintő, évtizedek óta érlelődő és erősödő három nagy kihívás, az optimális méretű állam kialakítása, a globális piacokon való versenyképesség megőrzése és javítása, illetve az öregedő népességgel összefüggő gondok kezelése sem tűnt el a válság viharában, még ha ideig-óráig elterelte is erről a figyelmet. Ezek jelen vannak, s éppen hogy egyre komolyabban árnyékolják be Európa jövőbeni pályáját. Ami változott, hogy mindez párosult, összefonódott a válságban példátlanul megnőtt államadósság konszolidálásának ma még igazán teljesen fel sem mérhető feladatával.” (315. o. – kiemelés tőlem: Cs. Gy.)

Az epilógus módot ad a szerzőnek a bevezetésben felvázolt hipotézisek megerősítésére, a 2007/2009-es pénzügyi és gazdasági válság vázlatos elemzésére és annak exponálására, mennyire új az a globális nemzetközi pénzügyi környezet, amelynek viszonyai közepette „[a] keynesiánus ihletésű kormányzati intézkedések következtében, példátlanul rövid időszak, három év alatt, békeidőben soha nem látott szintre nőttek az államadósságok.” (327. o.) Az epilógus rövid elméleti/elmélettörténeti fejtegetései nem annyira lezárásnak, konklúzióknak tekinthetők, sokkal inkább a további vizsgálódások és elemzések kereteit jelölik ki. A válság okairól éppen úgy sokat fog még vitatkozni a szakma, ahogy a válságkezelés sikereinek és kudarcainak végleges elemzésére sem kerülhet sor ma még – különösen nem Európában! –, hiszen még távolról sem zárult le a válságkezelés.

A recenzens persze bármilyen fantasztikus *opus magnum*nak is tartja Muraközy László művét, néhány ponton nem ért egyet a szerzővel. Keynes nem pusztán s talán nem is elsősorban azért bírálta oly hevesen az első világháborút lezáró békéket, mert nem vették figyelembe az „egyre inkább globalizálódó tőkés világot” (21. o.), hanem azért, mert kirekesztették a vesztes országokat a háború utáni gazdasági együttműködésből, s egy fenntarthatatlan nemzetközi valutáris-pénzügyi rendszert hoztak létre. A nagy válságnak nem kizárólag a Fed monetáris politikája volt az oka (24. o.), hanem a tőzsdekrachra adott hisztérikus válaszból következő restriktív hullám, leértékelési verseny és protekcionista hullám. Nem az 1929/33-as válság, hanem az I. világháború kitörése vetett véget az aranypénzrendszernek (29. o.), mert noha 1926-ig a legtöbb fejlett ország – így vagy úgy – visszatért az aranyalapra, ez nem eredményezett egységes és átfogó nemzetközi valutáris rendszert („non-system”). Ezek azért kardinális kérdések, mert nélkülük nem érhető meg a Bretton-Woods-i rendszer, amely alapvetően két nagy gazdaságtörténeti tanulságon alapult: az I. világháborút követő békék gazdasági fenntarthatatlanságán és a nagy válság tanul-

ságain. A recenzens nem osztja azt, a nem kizárólag *Muraközy László* által vallott nézetet, mely szerint „[a] globalizáció valójában nem új jelenség, hiszen a 19. század végén már megfigyelhetjük ennek korábbi csúcspontját, amikor szintén a pénzügyi rendszer volt ebben az élenjáró” (277. o.). A recenzens szerint a következő lapon felsorolt négy új jelenség, elsősorban is az a megállapítás, hogy „a globalizáció immár a földgömb egészére kiterjed” (278. o.), cáfolja, hogy a mai folyamatok a 19. századi helyzet valamiféle újjáéledését jelentenék. A 19. század végén, az aranystandard fénykorában a vállalatok fix árfolyamok között tevékenykedtek, s a kereskedelem liberalizációja is erősen korlátozott volt (csak néhány fejlett ország között érvényesült – a gyarmataikon azonban egyáltalán nem!). Ennél is fontosabb, hogy a globalizáció főszereplői a transznacionális társaságok (amelyek persze a liberalizált és globalizálódott pénz- és tőkepiacokon tevékenykednek) – s ezek kialakulásának nélkülözhetetlen előfeltétele volt a távközlés és az informatika forradalmi átalakulása s e két átalakulás szinergiája.

A recenzens már másfél évtizede nyilvánosan bevallotta, hogy voltaképpen egy „derűs, baloldali neokeynesiánus”, így az olvasó nem lepődik meg azon, milyen mosolyogva olvasta a következőket: „Sem az elméleti előrejelzés, sem a fiskális és monetáris politika, illetve a szabályozás eszközeivel való megközelítés nem működött. *A válság kitörését követően a közgazdasági elmélet jeles képviselői általában hallgattak. A fejlett országok gazdaságpolitikusi azonban villámgyorsan cselekedtek, és gyorsan elfeledve a végbement paradigmaváltást, reflexszerűen keynesista intézkedésekkel, az aggregált kereslet állami növelésével válaszoltak*” (326–327. o. – kiemelések tőlem: Cs. Gy.). Nos, a válságot megérteni és értelmezni képtelen, a neoliberais főirányhoz a tényektől függetlenül ragaszkodó közgazdászok valóban hallgattak – mert nem akartak belegondolni egy esetleges újabb paradigmaváltásba (azaz: „paradigma-visszaváltásba”). A gazdaságpolitikusokból pedig kitört az 1929/1933-as válság addig elfojtott tapasztalata: a válság elkerülése, a válságból való kilábalás csak a nemzetgazdaságok közötti együttműködéssel és a belső keresletélénkítéssel valósítható meg. Erre helyesen mutat rá *Muraközy László* is, amikor az előbbieket így folytatja: „Itt nyilvánvalóan megint *nem beszélhetünk az uralkodó elmélettel való összhangról, sokkal inkább az 1929/1933-as nagy válság megismétlődésétől való rettegésről*” (327. o. – kiemelés tőlem: Cs. Gy.). Nem volt indokolt a rettegés? Célszerűbb lett volna hagyni néhány további nagybankot csődbe menni? Nem kellett megpróbálni enyhíteni, s a lehető leggyorsabban megfordítani a pénzügyi válságból következő globális recessziót? Vajon nem voltak sikeresek azok a fránya „reflexszerű keynesista intézkedések” (amennyiben a válság viszonylag rövid lefolyású volt, s pusztító hatása nyomokban sem emlékeztet a nagy válságra)? Az már más kérdés, s *Muraközy László* kitűnő könyve nagyban hozzásegít annak megértéséhez, miért éppen Európában a legsúlyosabb és a leginkább elhúzódó a válság. Mindamellert a recenzens derűjét fokozza, hogy számára nyilvánvaló, az „uralkodó

elmélettel való” összhang a válság után már nem lesz, nem lehet ugyanaz, mint ami valóban a főirány volt a hetvenes évek közepétől a 2007/2009-es válság kitöréséig. A *neoklasszikus szintézis* – a szerző állításával ellentétben (lásd: 325. o.) – *Paul A. Samuelson* munkásságával jött létre, s az ötvenes évek óta uralkodó szemlélet. A 2007/2009-es válság ezen belül hozta-hozza az állami szerepvállalás újragondolását (lásd például a *Dodd-Frank Act*-et és a *Basel III*. 2013. januári életbe lépését). De ez már egy másik történet – ezt majd egy újabb könyvében elemezheti a szerző.

*

Muraközy László rendkívül alapos, az elméletet és az empiriát nagyszerűen ötvöző, a felvetett kérdéseket sokoldalúan és mindenkor szigorú tárgyilagossággal elemző könyvét, ezt az igazi *opus magnum*-ot *Kornai János*nak a hátsó borítón olvasható szavaival ajánljuk az olvasók figyelmébe: „Akit nem elégitenek ki az állam szerepéről szóló hangzatos frázisok, hanem meg akarja ismerni a tényeket – szám-szerű adatok impozáns tömegét találhatja meg Muraközy László könyvében, jól áttekinthető ábrákba rendezve. Aki viszolyog az előítéletek által sugalmazott retorikák süket vitáitól – tárgyilagos és pártatlan eligazítást kaphat az eszmei áramlatokról ebben a műben. Aki nem elégszik meg egy kis ország problémáinak befelé forduló, provinciális vizsgálatával, vegye kézbe az *Államok korát*, amely a nagy történeti folyamatokba, az egész világra ható tendenciákba beleágyazva világítja meg az állam szerepének változásait. A könyv a legjobb pillanatban jelent meg.”

Csáki György

Csáki György, a Szent István Egyetem GTK KMI, Nemzetközi Gazdaságtani Tanszék tanszékvezető egyetemi tanára. E-mail cím: Csaki.Gyorgy@gtk.szie.hu

Kocsi Iлона: Rém? Álom? Kapitalizmus! Mi jön a válság után?

Alinea Kiadó, 2011, 192 oldal

Kapitalizmus. Ha már e szép új világban kényszerűen is el kell viselnünk, mint közös meghatározóját szinte mindennek, legalább tudjuk, mivel állunk szemben. Jó lenne tudnunk az ide, e mai, itteni társadalmi-gazdasági állapotunkhoz vezető okokat, de még inkább további kilátásainkat, vár-e a Hold hegyein túl az Eldorádó. Ez a könyv izgalmas betekintést kínál ehhez.

Hajdan, a „létező szocializmus” építése idején, akkori hivatalos kiátkozása nyomán sokan sejdítették, hogy ellenségünk ellensége bizonyára a barátunk, s ezért az ilyen harsányan elítélt kapitalizmus minden bizonnyal valami kívánatos, jobb világot jelenthet. A fenti címet idézve, sokaknak álom volt a kapitalizmus, valahogy úgy, ahogy a csak suttogni mert sor is: „minden éjjel csakis arról álmodom én, hogy bejönnek az amik a dzsip tetején...” Majd, 90 után, a létező szocializmust követően megtapasztalhattuk, hogy a gyakorlatban a „létező kapitalizmus” sem éppen mindenkinek fenékig tejfel.

De mi is a kapitalizmus? Annyi bizonyos, hogy a helyi, mai vetülete alulnézetből az, amit e könyv igen jól elénk tár. Igaz, szeretnénk hinni, hogy ez csupán a purgatórium... Elméletibb megközelítést alkalmazva persze már bonyolultabb a körülírása. Minden angol nyelvű, általános enciklopédiák örökifjú – mert rendszeresen és módszeresen frissített – öreganyja, az Encyclopaedia Britannica szócikkéből idézve, a rövid összegzés: „a nyugati világban a feudalizmus felbomlása óta uralkodó gazdasági rendszer, amelyben a termelőeszközök túlnyomó része magántulajdonban van, és a termelés vezérlése, valamint a jövedelmek elosztása főként a piacok működése révén történik. Nevezik a szabad piac, ill. a szabad vállalkozás gazdaságának is.” (Encyclopaedia Britannica, 2012, Ultimate Edition) Ez klasszikus definíciója a klasszikus kapitalizmusnak, s bizony igen jó kérdés, mennyire írja le a tényleges mai viszonyokat. A kulcs ebben nyilvánvalóan „a piacok működése”. Kétségtelen, hogy a termelés vezérlését – a nyílt pályáztatást megkerülő állami és egyéb közösségi beszerzésektől eltekintve – a piacok végzik, s hogy a jövedelmek elosztásában is az állami és egyéb közösségi újraelosztását kivéve meghatározó a piac. A valódi kérdés, hogy mi vezérli a piacot, s teszi olyanná a működését, amilyen a valóságban.

Számtalan egymástól független szereplő egymástól független ráhatásainak eredőjeként alakul-e ki tényleges működése, annak itt idézett hatásaival és eredményeivel, mint a gáztörvények érvényesülése a molekulák viselkedéséből? Vagy netán bizonyos szereplők, azok bizonyos csoportjai fölébe tudnak kerekedni és így befolyásolni a dolgok piaci kimenetelét? Párhuzammal élve, létezik-e a piac mai univerzumában olyasfajta gravitáció, hogy a különösen nagy súlyú szereplők meghajlítják, torzítják annak terét, amelynek a klasszikus definíció szerint nagyjában-egészében homogénnek és izotrópnak kellene lennie? A kérdés annyiban álinaiv, hogy már a „klasszikus” imperializmus is a piacok ilyen torzulásáról szólt, ma pedig nem éppen könnyű meggyőző érveket találni azzal szemben, hogy az erőterek alakulását tekintve, „az imperializmus a kapitalizmus felső foka” analógiájára, a globalizáció mindinkább az imperializmus *n*-edik hatványa. És a gravitációs párhuzamra visszatérve, vajon mi van a fekete lyukakkal, ennek az univerzumnak a hipererős szereplőivel?

Kocsi Ilona könyve a szembenézés hasznosságával a legfontosabban segít, amit megtehetünk magunkért és a jövőbeli túlélésért: kiismerni, reálisan felmérni a globális és benne a magyar gazdaság lehetőségeit és problémáit, azok várható alakulását, felkészülni a jövőre s benne az elkerülhetetlenre – cselekvésben, alkalmazkodásban, tűrésben. Az évezredes, ugyanakkor mindig aktuális kérdést teszi fel mai kontextusban: „Quo vadis domine”, vagyis hová tartunk ebben a szép, új, mai világban? Kiemelkedő szakemberek segítségével, az ő véleményeik felvonultatásával sorjáznak itt a (rész)válaszok. Természetesen nem meglepő újdonságként csapnak le reánk, hiszen mindennapjainkban a bőrünkön is érezzük, a közgondolkodásból pedig tudjuk azt, amit a kiadó ajánlója ekként összegez: „Nyakunkon az újabb válság. Vagy ez még mindig a régi? Ki tudja? Ahány közgazdász, politikus, elemző, annyiféle magyarázat. Teljes a bizonytalanság. Azt azonban már tapasztaljuk, a bajok elől mi sem menekülhetünk.”

Igazából azonban a „teljes a bizonytalanság” állítás csak részben érvényes. Anynyit már biztosan tudhatunk, és az itt elmondottakból is megérthetjük, hogy a folytonos forradalom – szerencsére be nem teljesült – (rém)álma után most napi valóságunkká válik a folytonos válság, legalábbis abban az értelemben, hogy szinte mindent átfogó és felforgató paradigmaváltás vár ránk. A nagy kérdés, hogy miként tudunk majd átvergődni rajta s milyen áldozatok árán. Ismét az Alineától: „Hogyan készülünk az új időkre? Lehet egyáltalán erre készülni? Az első lépés, hogy szembenézzünk a realitásokkal! Ebben segít e könyv, mely 18 vállalatvezető, szociológus, elemző véleménye alapján készült, amolyan gondolatébresztőnek. Merthogy kérdések, kétségek bőven akadnak, egyértelmű, mindent eldöntő válaszok már kevésbé.” A realitásokkal való szembenézés persze nem is az új időkre történő felkészülésként a legfontosabb, hanem hogy a lehető legjobban tudjuk túlélni a jelent – szerényebb programmal, hogy egyáltalán megérjük a jövőt. A klasszikus mondás parafrázisával, hogy legyen erőnk a magunk javára megváltoztatni, amit csak lehet – ám a „ma-

gunk” itt mindazokat, mindannyiunkat jelenti, akik e szó szerint globálissá vált sorsközösségbe össze vagyunk zárva, s hiába mondanánk, hogy ki akarunk szállni –, legyen tudásunk a lehető legjobban átvészelni mindazt, amit nem tudunk megváltoztatni, és bölcsességünk józanul elfogadni mindazt, ami ezekkel jár. Hogy ne kergessünk álmokat, s különösen ne olyanokat, amelyek révén az orrunknál fogva vezethetnek bennünket.

Ha megnyugtató válaszokat nem ad is a megszólaló 18 kitűnő szakember – mert ilyen válaszokat egyszerűen nem lehet találni; annál is kevésbé, mert világunk minden szereplője végső soron zéró összegű játszmák csataterein küzd és/vagy szenved –, *Kocsi Ilona* itt nagyon sok olyan felvetést, elemzést, értékelést sorakoztat fel, amelyeket szerfelett érdemes megfontolni, továbbgondolni, amelyek segítenek megtalálni és megérteni a rendet a talán csak látszólagos, talán meglehetősen valódi káoszban. Ám roppant tanulságos az is, hogy amint írja: „A helyzetet bonyolítja, hogy ahány közgazdász, annyiféle előrejelzés, annyiféle ajánlott terápia. Vagyis: teljes a fejtelenség.” (18. o.) És amint *Csaba Lászlótól* idézi: „Más az európai kapitalizmus, más az ázsiai, nincs tiszta, ideális típus. Az azonban már elgondolkodtató, hogy a közgazdászok mennyire nem tudták feldolgozni a létező gyakorlatot, s hogy az elméletet mennyire nem igazolja vissza maga az élet.” (19. o.) Ez bizony rendkívül súlyos megállapítás, hiszen az országokat – s végső soron ezzel a világ sorsát – irányító politikusok közgazdasági koncepciók alapján (vagy inkább ürügyén?) alakítják a gazdaságok működését irányító és sokban meg is határozó keretfeltételeket. Elvégre az alakuló új Európa egyik legfőbb alaptétele, a valutaunió is közgazdasági koncepció – vagy nem? Erős, versenyképes Európa születik e vergődésből – vagy csak korunk új Pareto-elve érvényesül: „Habár fölül a gálya, S alul a víznek árja, Azért a pénz az úr!”?

Az egész könyv tele van józan – tehát rendkívül éles –, nagy szakmai tudásra és széles látókörre támaszkodó elemzésekkel és figyelmeztetésekkel. Idézzünk ide legalább néhányat közülük!

„A kapitalizmust az egyéni érdekek mozgatják, de mi van, ha ezek nem esnek egybe a közösségi érdekekkel? A szocializmus arról szólt, hogy a közösségi értékek, érdekek voltak a mindenhatók, ám az a rend elbukott” – mondja *Havas István* (33. o.), az Ernst&Young Tanácsadó vezérigazgatója. Egyéni érdekek: a fenntartható és el is viselhető jövőhöz vezető akadálypályán velük kapcsolatban különösen mély szakadékon kell átvergődni, amelynek lényege a következő. Ma az egész nyugati kultúra arra tanítja, sőt kondicionálja az embereket, hogy mindenképp fölébe helyezik egyéni boldogulásukat, ezzel határozzák meg érdekeiket, céljaikat és törekvéseiket, ezt a boldogulást pedig nagyon erősen fogyasztás- és birtoklasközpontú értékrendhez köti. Az így gondolkodó embereket viszont enyhén szólva módfelett nehéz rávenni arra, hogy jelentősen visszafogják igényeiket, komoly áldozatokat hozzanak a jövő érdekében vagy akár a jelenben velük együtt élőkért. Kényszeríteni ugyan

lehet őket, ám tudjuk, tapasztaljuk, hogy – éppen az individualista gondolkodásmód hatására – ez milyen nehezen kezelhető politikai és társadalmi helyzeteket eredményez s milyen veszélyekkel jár.

„A kapitalizmus marad, de államkapitalizmussá alakul át – véli *Tamás Pál* (szociológus), jelezvén, a válságon csak erős állami közreműködéssel lehet túljutni.” (34. o.) Ám a nyugati világban éppen az állam szerepének visszaszorítása az egyik vezérlő jelszó, ami nem biztos, hogy elősegíti a válságok helyi hatásainak enyhítését, viszont alighanem kedvez a globalizációnak. Továbbá ahhoz, hogy az erős állami közreműködés üdvözítő legyen, két alapvető eszköz kell: valóban jó, élet- és segítőképes cselekvési koncepció, amely nemcsak a következő választásig néz, s a társadalomtól elegendő támogatást is kap, valamint pénz, sok, sok, sok pénz. S bár minden jel arra mutat, hogy manapság az államok túlnyomó része egyáltalán nem bővelkedik pénzben, s erőteljesen lefelé szorítja az „állami közreműködés” kiadásait, nagyon úgy tűnik, hogy még ennél is sokkal nagyobb a hiány a jó cselekvési koncepcióban, s netán a mozgásszabadságban. Rendkívül élesen vetették fel ezt a kérdést a 2008-as válság romboló hatásainak kezelése céljával/ürügyén végrehajtott állami beavatkozások.

„Az állam szerepének növekedését jósolja *Felcsuti Péter* (a Raiffeisen Bank Magyarország volt vezérigazgatója) is. A kapitalizmus, a piac önszabályozó képessége mintha csődöt mondott volna az elmúlt években, hiteltelenné vált az emberek szemében.” (34. o.) A piacnak valóban megvan az önszabályozó képessége – a kérdés csak az, hajlandók-e az emberek elviselni annak hatásait, s milyen társadalmi feszültségeket generál, ha el kell viselniük. A *láthatatlan kéz* működésének kíméletlensége nem a kapitalizmus valamiféle rút farkastörvénye, hanem a spontán folyamatok természetes velejárója. Sarkított párhuzammal élve: végső soron maga a természet is legyűrt minden korábbi járványt, midőn az embereknek még nem voltak hathatós eszközeik a védekezésre és gyógyításra, csak éppen milyen veszteségek árán történt ez. Ha merünk szembenézni a csúf igazsággal, esetleg rájövünk, hogy a modern társadalmakban az elesettek iránti szolidaritásban legalább annyira a feszültségek csökkentéséhez, a társadalom stabilitásához fűződő érdekek munkálnak, mint az emberiség megfontolások.

„A szociológus kockázatosnak látja a jelenlegi válság teremtette viszonyokat, az éhező milliók ugyanis nem fogják kivárni, míg a politikusok kreatív ötletekkel kísérleteznek, nagyrészt az ő bőrükre” – mondja *Hankiss Elemér*. (34. o.) Tegyük hozzá: nem is csak az éhezők reagálásától kell tartani. Ismert tény, hogy ha a helyzetük nem javul érezhetően, az emberek már ezt rosszabbodásként élik meg, s elégedetlenséggel reagálnak, növelve ezzel a társadalmi feszültségeket.

Viharban másként kell hajózni, a világ pedig, úgy tűnik, egyre inkább az Üvöltő Negyvenesek vizein jár. *Raskó György* „agrárközgazdász, vállalkozó” mondja: „Szisztematikusan végigvettük a költségeinket, minden fölöslegesnek ítélt tételtől megszabadultunk. (...) Mindenkitől megváltunk, akiről úgy gondoltuk, hogy nem

termel hozzáadott értéket. A cég számára fontos emberek jövedelmét viszont nagyon megemeltük. Behívtam őket, és megbeszéltük, hogy attól kezdve nagyobb az önállóságuk, de a felelősségük is. Ha kell, hétvégén s éjjel-nappal is szükség lehet az agyukra. Bejött ez a stratégia. A cég hihetetlen mértékben stabilizálódott, a nyereség látványosan megugrott. (...) Ez a rendszer könyörtelenebb, mert csak az értékteremtők lehetnek a haszonélvezői, nekik viszont éjjel-nappal dolgozniuk kell. Ez már egy új világ.” (38–39. o.) *Kocsi Ilona* ugyanakkor kiemeli: *Raskó* példája nem tipikus. (39. o.) Sokan erőltetett költségcsökkentéssel, leépítésekkel, a hasznos, de drága munkatársak elbocsátásával igyekeznek túlélni a vészterhes időket. És a *Raskó*-modell mögött is ott rejtőzik egy különösen éles kérdés, mindinkább csúcstechnológias korunk talán legsúlyosabb kérdése, amellyel jószerint még egyetlen társadalom sem nézett szembe: mi lesz azoknak az ijesztően növekvő tömegeivel, akik munkajére, munkában hasznosítható tudására, képességeire immáron nincs szükség?

Semmit sem kell fenntartás nélkül elhinni abból, ami itt áll, ám nagyon is érdemes mindent alaposan megrágni, át- és továbbgondolni. Az itt sorakozó megállapítások, következtetések, diagnózisok segítik gyönyörű képességeink egyik legfontosabbikát, a tisztánlátást, amely nélkül biztosan elveszünk a változások dzsungelében, s rémálomként éljük meg azt is, ami kezelhető. Segítenek beletörődni, hogy tarthatatlanok az ígéretek és elvárások, amelyek szerint a fejlődés folyamatosan növekvő jólétet hoz, és hasztalan követeljük a kegyetlen világtól „szerzett jogainkat”. Segítenek felfogni, hogy minél hamarabb megértjük mindezt, annál kevésbé leszünk irreális óhajok, csalfa remények áldozatai, s annál többet tehetünk valóban a jövőnkért. Ehhez álljon itt zárásul még két kiemelkedően fontos idézet.

„A választók a jelenben választanak, és a politikusok a jelenben akarnak hatalmat. Ezért a jelen generációinak kedveznek a jövővel szemben. Ezért a jóléti államok mindig túlköltekeznek a jövő terhére, ez a legnagyobb gyengéjük, és ez garantálja a jövőbeli válságaikat. Egyetlen politikus sem lehet népszerű, aki szembesíti ezzel az embereket, ezért a rendszer csak összeomlásokon keresztül reformálható. A mi reformunkhoz ez az összeomlás nem volt elég. Már várhatjuk csendben a következőt úgy, hogy még ez sem ért véget.” (*Kovács Tibor*) (71. o.)

„A bölcs állam sokat lendíthet egy társadalom haladásán. Ha az állami működést irányító politikusok az ország távlati céljainak rendelik alá a munkájukat, hosszú távon nyerhet az adott hely. Ha viszont mindig csak a négyéves ciklusok, a választási harc határozza meg a tevékenységüket, akkor abból egy »húzd meg, ereszd meg« társadalom alakul ki, azaz a stabil értékek, az állandóság, a követhető, betartható normák vesznek el. Az ilyen társadalom nem tud nyertes lenni hosszú távon.” (*Kocsi Ilona*) (142. o.)

Osman Péter

Csaba László – Fogarasi József – Hunya Gábor (szerk.): European Integration: First Experience and Future Challenges

Oradea (Nagyvárad), Partium Press, 2011, 271 oldal

ISBN 978-606-8156-17-0

Az ismertető kötet a Feltörekvő gazdaságok nemzetközi konferenciájának (2009. október 22–24., Nagyvárad) előadásait foglalja össze. A konferencia célja az volt, hogy feltárja az új tagállamok európai integrációjának gazdasági, politikai és társadalmi szempontjait.

Hunya Gábor Romániára koncentrálna elemzi az új tagállamok teljesítményét a válság körülményei között. A szerző az országok rangsorolásához több mérőszámot alkalmaz – mint a növekedés visszaesése és a folyó fizetési mérleg hiánya – és ezek egymással való összefüggéseit is vizsgálja. Ugyanakkor a legtöbb ország esetében az elemzés terjedelme túlságosan rövid ahhoz, hogy megállapíthassuk a siker vagy a kudarc okait.

Csaba László és *Daniel Dăianu* a kötet két egymást követő írásában igen sok témát érint. Ugyanakkor ellentétes módon érvelnek a válságot követő időszakban szükséges szabályozás mennyiségével kapcsolatban. *Csaba* véleménye szerint az Egyesült Államokban kialakult hitelválság állami kudarc eredménye, nem pedig a piac hibája. Ezzel szemben *Dăianu* egyértelműen szélesebb körű szabályozás mellett érvel nemcsak a pénzügyi szektorban, hanem a külkereskedelem területén is. *Csaba* a jelenlegi válságot egy szokványos üzleti ciklus lassuló szakaszaként értékeli, amely bizonyosan változásokat fog indukálni, ezek természetét azonban nem lehet megjósolni. Egyes új tagállamok extrém sérülékenységeért a hatékony intézmények hiányát és a populista gazdaságpolitikai lépéseket okolja a közgazdász. Egyet kell értenünk *Csaba Lászlóval*, amikor úgy fogalmaz, hogy az EU-hoz való csatlakozás jelentős sikertörténet az új tagállamok életében, és azzal is, hogy mindemellett az EU-nak át kell alakítania kohéziós kiadásainak szerkezetét annak érdekében, hogy azok az új tagállamok versenyképességének javítását szolgálják, azaz a növekedés minőségének és nem a mennyiségének kellene a legfontosabb szempontnak lennie.

A kohéziós kiadások szerkezetének átalakítására adott pontos megoldás azonban még várat magára az EU és nagy valószínűséggel a tudományos közösség részéről is.

Fertő Imre az új tagállamok mezőgazdasági és élelmiszer-ágazatának európai integrációs folyamatát vizsgálja. Az igen érdekes probléma vizsgálata során először a kereskedelmi elméletek fejlődésének legfontosabb állomásait veszi sorra a szerző és összefoglalja az ezek felhasználásával készült empirikus vizsgálatok eredményeit az új tagállamok és az EU-15-ök agrárélelmiszer-kereskedelmére vonatkozóan. A szerző megállapítja, hogy további kutatásokra van lehetőség és szükség az újabb kereskedelmi elméletek által (új-új kereskedelemelméletek) és az egyre szélesebb körben rendelkezésre álló vállalati szintű adatok segítségével. Az is nyilvánvaló továbbá, hogy igen nagy eltérések vannak az országok és a termékcsoportok között a kereskedelmi specializáció és a versenyképesség tekintetében. Ugyanakkor az eddigi kutatások is felfedtek már néhány jellegzetességet a szektor alkalmazkodását illetően. Egyértelműen rámutatnak például arra, hogy a privatizáció és a szerkezetváltás kedvező hatással van a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari exportra, míg az árak és a kereskedelem liberalizációja csökkenti annak exportját. Összegzésként megállapítható, hogy az új tagállamok agrárszektorának integrációja lassú és mindenképpen a korábbi várakozások alatt teljesít, a legtöbb ország és termékcsoport esetében továbbra is versenyképességi szakadék található az EU-15-ök és az új tagállamok között. Az egyes országok és termékcsoportok közötti jelentős különbségek oka eltérő tényezőellátottságukban és kezdeti feltételeikben keresendő.

Vincze Mária a romániai vidék fejlődéséről és a vidéki munkavállalás dilemmáiról ír, amelyre a kutatási eredmények és az európai közös politikák sajnos csak részleges válaszokat képesek adni.

Molnár Gusztáv geopolitikai nézőpontból vizsgálja az Európai Unió helyzetét. Az európai integrációt új jelenségként írja le: egy kialakulóban lévő, globális jelentőségű nagyon nagy államként, amely az európai nemzetállamok párhuzamos létezése mellett jön létre. Ez a jelenség egy új paradigma kialakulásához vezethet, amely túlmutat a jelentőségüket veszítő (európai) nemzetállamokon.

Szakáli István Loránd az Európai Unió különböző részeiben (a magországokban, a közép-keleti régióban és a keleti periféria országaiban) megfigyelhető határon átnyúló kapcsolatok természetéről és állapotáról ír. Ahogyan az sejthető, ebben a tekintetben is igen jelentős különbségek vannak a felsorolt régiók között. A mag felé közeledve a kapcsolatok egyre jobban működnek, tehát ezen a téren is van lehetőség fejlődésre az újonnan csatlakozott tagállamoknak.

Szabó Árpád Székelyföld helyzetét írja le Romániában és korunk globalizálódó világában. Interjúk segítségével mutatja be, hogy a helyiek mit gondolnak a jelenlegi helyzettel és a jövővel kapcsolatban.

Fogarasi József gravitációs kereskedelmi modell és panel adatok használatával elemzi, hogy a román fizetőeszköz árfolyamának változékonysága milyen hatással

van a román mezőgazdasági és élelmiszer-ipari exportra. Az adathalmaz ötvenkét export célország és az 1999 és 2008 közötti időszak adatait tartalmazza. A vizsgálat igazolta, hogy a nagyobb árfolyam-volatilitás szignifikánsan negatív hatással van az agrártermékek exportjára. Ez összhangban van az irodalomban leírt tendenciákkal, amelyek szerint az agrárágazat exportja érzékenyebb az árfolyam ingadozására, mint a feldolgozóipari termékeké.

Zakota Zoltán az információban gazdag és információban szegény nemzetek közti digitális szakadékból következő problémákat és az annak csökkentésére szolgáló lehetőségeket tárgyalja.

Elek Sándor és *Fogarasi József* a román mezőgazdasági ágazat fejlődését mutatja be az EU-csatlakozást követő két év során. Megállapítja, hogy a csatlakozást megelőző időszak trendjei többnyire folytatódtak ebben a két évben is, meglepő változást jelent azonban, hogy ebben az időszakban nőtt a legkisebb méretű gazdaságok aránya, míg a legnagyobb méretűeké csökkent.

Fekete Hajnalka egy útmodellt mutat be, amely 256 magyar vállalat által visszaküldött kérdőív adataira támaszkodik. A modell célja a szervezeti jellemzők vállalati teljesítményre gyakorolt hatásának feltérképezése. Az eredmények azt mutatják, hogy a vizsgált szervezeti jellemzők (a szervezeti kultúra, a stratégia kommunikációja és a feladatok felosztása) a tanulási és növekedési teljesítmény alakulásán keresztül befolyásolják a vállalkozások pénzügyi eredményeit, míg az egyéb teljesítménydimenziókat – mint a fogyasztói orientáltság és a belső üzleti folyamatok – nem befolyásolják a vizsgált szervezeti jellemzők.

Kánya Hajnalka és *Dan Căndea* az internet által teremtett lehetőségeket és az erősödő versenyt elemzi a román idegenforgalmi ágazatban.

Kánya Hajnalka és *Gáspár Jolán Andrea* a grafológia szerepét elemzik a vezetők érzelmi felkészültségének vizsgálatában. Úgy vélik, hogy ezen módszerek segítségével javítható a vezetők kiválasztása és teljesítménye, ezáltal a romániai vállalkozások eredményessége is.

Fekete László a lisszaboni stratégia problémáira hívja fel a figyelmet, amelyek Európa versenyképességének javítása terén kudarccal jártak. Bemutatja az anticiklikus K+F politika szükségességét hangsúlyozó irodalom megállapításait, miközben elismeri, hogy igen kevés ország, illetve ágazat képes valóban ilyen stratégiát követni. A szerző szerint az új tagállamok válság időszakában követett prociklikus gazdaságpolitikája miatt – melynek oka az azt megelőző fellendülés során tapasztalható túlköltekezés volt – a technológiai szakadék tovább fog mélyülni köztük és Európa vezető országai között az elkövetkező fellendülés során.

Szász Erzsébet a könyvelői és könyvvizsgálói szakmával kapcsolatban felmerült aggályokat tárgyalja. Felhívja a figyelmet azokra a társadalmi, gazdasági és politikai változásokra, amelyek a szereplőktől megkövetelt szaktudás csökkenéséhez és így a számviteli szakma nivójának általános romlásához vezettek. Az irodalomban

felsorolt okok számosak, azonban a hatékony megoldás egyelőre úgy tűnik, még hiányzik.

Györgybíró András és *Kinter Tünde* a romániai felsőoktatásban végzettek körében tapasztalható növekvő munkanélküliség és a frissen végzettek emigrációjának okait vizsgálja és felsorol néhány lehetséges reformintézkedést a probléma kezelésére.

A kötet bemutatja az új tagállamok EU-integrációjával kapcsolatos kutatások helyzetét és az integrációs folyamat aktuális állását, amelyek még befejezetlenek. Az írások jelentős részének középpontjában Románia áll, találunk azonban benne néhány érdekes elemzést, amelyek több új tagállamra is vonatkoznak. Több fejezet is hasznos lehet azok számára, akik az integrációs folyamat, az új tagállamok kereskedelme, mezőgazdasági és élelmiszer-ipari szektorának fejlődése iránt érdeklődnek.

Rezessy Gergely

Abstracts of the Articles

**Crisis and hazard of relocation in emerging economies:
the case of the Hungarian car industry**
ERIC RUGRAFF – MAGDOLNA SASS

Multinational corporations are often designated as ‘footloose companies’, which accelerate their relocation process in periods of economic distress. On the basis of interviews with 15 automobile component suppliers in Hungary and the collection of indirect information, this article demonstrates that the car manufacturers and the automobile component suppliers did not relocate their activity to low-wage countries during the 2007-10 period. The strategy of the companies and the opportunities created in Hungary by the crisis tend to explain that the companies acted as ‘stickers’. The authors also develop a typology of the risk of relocation in the group of the automobile component suppliers.

Debt crisis in Spain and the reorganisation of the banking sector
ANDREA ÉLTETŐ

Spain became one of the most indebted countries in the eurozone for 2012. The escalation of the international crisis made the problems of the former construction-based growth model apparent. Households and firms are heavily indebted and deleverage is a slow and difficult process. The banking system was affected negatively, the share of non-performing loans increased to a record high level. First of all savings banks are in a very bad situation, because mostly they provided real-estate loans in the past. These institutions have a peculiar governing system and their decisions served political motives in several cases. Savings banks went through a significant process of concentration, mergers and internal reform in the past two years. Spanish government made several financial reform steps since June 2009. Core capital ratios were raised and a bank-reorganisation fund was established, which has a more and more increasing role in the debt crisis. The EU decided to lend up to 100 billion euros on conditions and the European Central Bank has also been increasingly financing the Spanish banking system. Although the Spanish current account balance improved recently, net international investment position deteriorated severely and there is no prospect for economic growth. As a consequence of the restrictive measures and the high unemployment level, internal demand remains weak and a significant increase of exports is difficult.



KOPINT-TÁRKI

Konjunktúrakutató Intézet Zrt.

a TÁRKI csoport tagja

Gazdaságkutatással és előrejelzéssel kapcsolatos kiadványaink

**Készíti: a KOPINT-TÁRKI Zrt.
és a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány**

KOPINT-TÁRKI Konjunktúrakutató Intézet Zrt.

1112 Budapest, Budaörsi út. 45.

1518 Budapest, Pf. 71.

Telefon: 309-2695

Fax: 309-2647

E-mail: info@kopint-tarki.hu

www.kopint-tarki.hu

A KOPINT-TÁRKI közgazdasági elemzéseiről, a magyar és az új EU-tagországokat, illetve a délkelet-európai országokat illető rövid- és középtávú előrejelzéseiről is közismert kutatóintézet. Kutatócsapata a KOPINT-DATORG-ból vált ki 2007. március 1-jén, és folytatja a KOPINT-ban több évtizede megszokott színvonalú elemzőmunkát. Változatlan formában és tartalommal megjelenteti korábbi kiadványait.

Megrendelhető kiadványaink a következők:

Konjunktúrajelentés: a világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai

A magyar, a közép- és délkelet-európai országok, illetve a világgazdaság aktuális folyamatainak áttekintése, rövidtávú előrejelzés (az adott naptári és a következő évre) szöveges, táblázatos, grafikus formában. **Évente 4 alkalommal** jelenik meg, terjedelme: 80-90 oldal. Fontosabb elemzési területek és jelzőszámok: GDP, fogyasztás, beruházás, külkereskedelem indikátorai, munkaerőpiaci, bér- és jövedelmi mutatók, termelési- és árindexek, kamatok, árfolyamok, makroegyensúlyi mutatók (államháztartás, fizetési mérleg). A kiadvány éves előfizetési díja magánszemélyeknek és vállalatoknak **200 000 Ft**, felsőoktatási intézmények könyvtárai és hallgatói részére **40 000 Ft**.

Középtávú makrogazdasági előrejelzés (EcoTrend)

A középtávú vállalati tervezéshez szükséges legfontosabb mutatókra (GDP, infláció, árfolyamok, kamatok, bérek, lakossági fogyasztás, beruházás, foglalkoztatás és munkanélküliség, makroegyensúlyi jelzőszámok) ad előrejelzést az adott naptári évre, illetve a következő 4 évre. **Évente 3 alkalommal** jelenik meg, előfizetési díja **600 000 Ft/év**.

Economic Trends in Eastern Europe

Évente 3 alkalommal, angolul megjelenő kiadvány a magyar, a közép- és a kelet-európai gazdaságok fő folyamatairól, rövidtávú előrejelzéssel. Terjedelme: 50-60 oldal. Elemzési területei és jelzőszámai a Konjunktúrajelentéshez illeszkedik. A kiadvány magánszemélyek és vállalatok részére évi 160 000 Ft-ért, felsőoktatási intézmények könyvtárai és hallgatói részére évi **40 000 Ft-ért** rendelhető meg.

Konjunktúrateszt

Évente 4 alkalommal a feldolgozóipari vállalatok körben végzett kérdőíves felmérés, amely a vállalatok helyzetértékeléséről, termeléséről, kapacitás-kihasználtságáról, rendelésállományáról, foglalkoztatási, beruházási szándékairól tájékoztat és ad rövid távú előrejelzést.. A kiadvány előfizetési díja évi **30 000 Ft**.

KOPINT-TÁRKI csomag

A csomag valamennyi kiadvány minden egy számához hozzáférést biztosít, ezáltal a Megrendelő átfogó képet kaphat a magyar és a világgazdaság aktuális állapotáról és várható alakulásáról, kedvezményes áron. Emellett **ingyenes** jogosultságot nyújt havonta frissített, magyar és angol nyelvű **táblázatos prognózisunkhoz** (a fő mutatószámokról az adott, illetve a következő évre). A frissítéseket elektronikus és nyomtatott formában is eljuttatjuk Önhöz. A csomag **kedvezményes** éves előfizetési díja **900 000 Ft**.

MEGRENDELŐLAP

Alulírott, megrendelem a KOPINT-TÁRKI alábbi kiadványait:

Konjunktúrajelentés magánszemélyeknek és vállalatoknak egy évre 200 000 Ft
 egyetemi és főiskolai könyvtáraknak egy évre 40 000 Ft
A konjunktúrajelentés példányonkénti ára 80 000 Ft,

**Középtávú előrejelzés:
(EcoTrend)** egy évre 600 000 Ft
Az EcoTrend ára példányonként 430 000 Ft

**Economic Trends
in Eastern Europe** magánszemélyeknek és vállalatoknak egy évre 160 000 Ft
 egyetemi és főiskolai könyvtáraknak egy évre 40 000 Ft
Az Economic Trends példányonkénti ára 80 000 Ft

Konjunktúrateszt egy évre 30 000 Ft
A Konjunktúrateszt példányonkénti ára 10 000 Ft.,

KOPINT-TÁRKI csomag Konjunktúrajelentés, Középtávú előrejelzés (Ecotrend), az Economic Trends in Eastern Europe, a Konjunktúrateszt minden példánya + havonta frissített táblázatos makrogazdasági előrejelzés, rövid kommentárral. A csomag megrendelői számára az EcoTrend további, 2 indikátor előrejelzésével bővíthető.
Előfizetés egy évre 900 000 Ft

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Kapcsolattartó neve:

Telefon: Fax: E-mail:

Fizetési mód: átutalással (a megrendelőlap visszaküldése után, számlánk alapján)
Raiffeisen Bank 12001008-00147158-00100007 HUF
 Készpénzzel, a KOPINT-TÁRKI irodában

.....
Dátum

.....
cégszerű aláírás
P.H.

Jogi melléklet

Külgazdaság, LVI. évf., 2012. szeptember–október (91–116. o.)

A bankkölcösnszerződésekben kikötött kamat módosítására vonatkozó szabályok a német jogban

DR. BODZÁSI BALÁZS

Az utóbbi időszakban a közgazdasági és a jogi szakirodalom figyelme fokozottabban fordult a bankok által fogyasztókkal kötött kölcsönszerződések felé. Különösen a kölcsönszerződésben szereplő kamat bank általi egyoldalú módosításának a joga váltott ki heves reakciókat. Azt a kritikusok többsége is elismeri, hogy a banknak ez az egyoldalú jogosultsága közgazdaságilag indokolt, a jognak tehát ezen egyoldalú jogosultság gyakorlását kell szabályoznia. Ebből a szempontból számos felmerülő kérdésre választ adhat a német jog tanulmányozása. Ennek egy fontos konklúziója, hogy ugyan a német bírói gyakorlat szigorú feltételeket támaszt a német bankokkal szemben, de emellett a piaci kockázat precíz megosztására törekszik.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: G20 – General; G21 – Banks; Other Depository Institutions; Micro Finance Institutions; Mortgage

1. A téma aktualitása

Az elmúlt időszakban a szakmai érdeklődés középpontjába kerültek a pénzügyi intézményekkel – elsődlegesen bankokkal – kötött fogyasztói kölcsönszerződések. Különösen ezeknek a szerződéseknek a pénzügyi intézmény (bank) általi egyoldalú módosításához kapcsolódóan merültek fel olyan jogi kérdések, amelyek mielőbbi megnyugtató megválaszolása mind a bankok, mind pedig a fogyasztók széles köre

Bodzási Balázs, egyetemi tanársegéd (Budapesti Corvinus Egyetem Gazdasági Jogi Intézet), valamint tudományos segédmunkatárs (MTA TK Jogtudományi Intézet).
E-mail cím: balazs.bodzasi@uni-corvinus.hu

számára kulcsfontosságú. Miután a Kúria a tavalyi év végén ítéletet hozott a nagy sajtóvisszhangot kiváltott ún. Partiscum-ügyben,¹ a jogi szakirodalom figyelme is fokozottan ebbe az irányba fordult.²

Érzékelvén a kérdés kiemelkedő gyakorlati jelentőségét, a Kúria elnöke 2012. március 5-én joggyakorlat-elemző csoportot állított fel, amelynek feladata a fogyasztói kölcsönszerződések esetében a pénzügyi intézmények által alkalmazott általános szerződési feltételekben szereplő egyoldalú szerződésmódosítás tisztességtelenségének a megítélése.³ A joggyakorlat-elemző csoport munkájához kapcsolódóan felmerült annak a szükségessége, hogy a csoport tagjai megismerjék a magyar jogra nagy hatással bíró külföldi jogrendszerek megoldásait is. Az alábbi tanulmány a joggyakorlat-elemző csoport számára készített külföldi jogi összefoglaló részeként, a német jognak a bankkölcsönszerződésekben szereplő kamatok módosítására irányadó szabályait mutatja be.

2. Kamatmódosítás fix kamatozású kölcsönszerződéseknél

A német banki gyakorlatban a kamatmeghatározás szempontjából két alapvető kölcsöntípus létezik: a fix kamatozású és a változó kamatozású bankkölcsön. A kettő közötti választás a felek privát autonómiájának a részét képezi.

Fix kamatozású kölcsönszerződéseknél a bank csak akkor módosíthatja a kamatot, ha a kamatszintre vonatkozó megállapodás előbb jár le, mint maga a kölcsönszerződés.⁴ Ilyenkor a felek a kamatot időszakonként előre meghatározzák, az adott időszak alatt pedig a kamatszint még akkor sem módosítható, ha a piaci feltételekben változás történt. Amennyiben a kölcsön teljes futamideje alatt a fix kamatra vonatkozó megállapodások többször is ismétlődnek, ún. szakaszos finanszírozásról van szó. Ilyen esetben a kamatkikötésről szóló megállapodás lejártá után a bank jogosult a korábban rögzített kamatlábat a megváltozott piaci körülményekhez igazítani. A bank egyoldalú nyilatkozatával állapíthatja meg az új kondíciókat, a kölcsönfelvevőt azonban erről tájékoztatnia kell. Az ügyfelet ilyen esetben felmondási jog illeti meg. Ebből a szempontból a szakaszos finanszírozás során sorra kerülő kamatmó-

¹ Közzétéve: Bírósági Határozatok 2012/2. szám 41. jogeset.

² *Gadó* [2012]; *Kemenes* [2012].

³ A joggyakorlat-elemző csoport vezetője *Vezekényi Ursula*, a Kúria Polgári Kollégiumának tanácselnöke. Tagjai: *Török Judit*, a Kúria Polgári Kollégiumának kollégiumvezető-helyettese, *Kemenes István*, a Szegedi Ítéltábla Polgári Kollégiumának vezetője, *Tóth Beáta*, a Gyulai Törvényszék tanácselnöke, *Osztoivits András*, a Kúriára beosztott bíró, *Virág Csaba*, a Budapesti Környéki törvényszék bírójája, *Pomeisl András*, a Kúria bírósági titkára, *Mérő Katalin* közgazdász, a Nemzetközi Üzleti Főiskola docense és *Bodzási Balázs*, jelen sorok szerzője.

⁴ *Bruchner–Krepold* [2011], 2251. o.

dosítás nagymértékben hasonlít a változó kamatozású kölcsönszerződésekben alkalmazott ún. kamatkiigazítási kikötésekre.⁵

Fogyasztói hitelszerződésekre nézve a BGB 493. § (1) bekezdése ír elő információs kötelezettséget a hitelező számára. Ennek értelmében a hitelező legalább három hónappal a kamat-megállapodás lejárta előtt tájékoztatja erről a kölcsönfelvevőt, annak érdekében, hogy az eldöntse, kész-e újabb kamatmegállapodást kötni a bankkal. A tájékoztatásnak meg kell jelölnie az új kamatszintet is.

3. Kamat-értékmegtartó kikötés

A német banki gyakorlatban a változó kamatozású kölcsönszerződések esetében alapvetően kétféle megoldás alakult ki az utólagos kamatmódosítás szempontjából. Az egyik az ún. kamat-értékmegtartó kikötés (*Zinsgleitklausel*), a másik pedig az ún. kamatkiigazítási klauzula (*Zinsanpassungsklausel*).

A kamat-értékmegtartó klauzula (*Zinsgleitklausel*) olyan szerződéses megállapodás, amely a kamatszintet egy meghatározott, változó viszonyítási alaphoz köti. A megállapodás alapján a kamatszint automatikusan követi a viszonyítási (referencia-) alap változását. A kamatszint módosulása a meghatározott referenciaalap változásával együtt, automatikusan megy végbe, az tehát nem egyoldalú jogosultság gyakorlása a bank részéről. Ebben az esetben tehát nem kerül sor a német Polgári Törvénykönyv (BGB) 315. §-a által szabályozott ún. egyoldalú teljesítésmeghatározási jog (*einseitiges Leistungsbestimmungsrecht*) gyakorlására.⁶

Az automatikusan végbemenő kamatmódosítás miatt a kamatszint változására vonatkozó közlés csak deklaratív hatályú.⁷ Ez azt jelenti, hogy a kamatmódosítás tekintetében a banknak nincs mérlegelési lehetősége és emiatt a bank részéről a módosításra vonatkozó akaratnyilatkozat kiadására sincs szükség. Amennyiben az ügyféllel kötött szerződés alapján a bank mégis értesíti az ügyfelet a kamatszint megváltozásáról, ennek az értesítésnek csak deklaratív hatálya van.⁸

A kamatváltozás automatizmusa nem zárja ki azt, hogy a felek kikössenek egy maximális kamatszintet, amely fölél a kamatláb nem mehet (ún. „*Zins-Cap*”). A másik lehetőség, hogy a kamatváltozás alsó és felső határát jelölik meg a szerződésben (ún. *Collar-Kredit*).⁹ A kamat-értékmegtartó kikötésnél viszonyítási alapul az euró bevezetése óta képzett két új referencia-kamatláb: az EURIBOR és az EONIA szolgál. Viszonyítási alap lehet ugyanakkor az Európai Központi Bank alapkamata is.

⁵ Schebesta [2005], 223. o.

⁶ Schebesta [2005], 217. o.

⁷ Bruchner–Krepold [2011], 2251. o.

⁸ Schebesta [2005], 217. o.

⁹ Säcker [2012], 488. § 172. széljegyzet.

Az ilyen automatikus kamatváltozást eredményező kamat-értékmegtartó kikötések jogilag kevésbé problematikusak, mint a következő pontban részletesebben is bemutatásra kerülő kamatkiigazítási klauzulák. Ennek egyik oka, hogy még a legújabb – a korábbinál lényegesen szigorúbb – bírói gyakorlat tükrében is a kamatkiigazítási kikötések nagyobb hatalmat biztosítanak a bankok számára. Így a kamat-értékmegtartó kikötéseknek az általános szerződési feltételekre vonatkozó jogi szabályozás alapján megítélendő érvényessége ténylegesen nem merült fel.¹⁰

4. Kamatkiigazítási kikötés

A változó kamatozású kölcsönszerződések körében a kamatmódosítás másik meghonosodott eszköze az ún. kamatkiigazító kikötések. Ezek a német jogban széles körben elterjedt szerződéses árkiigazítási jog egy speciális megjelenési formái.¹¹ Ilyen árkiigazítási klauzulát tartalmaznak például az energiaszolgáltatásra irányuló szerződések is, melyekkel az utóbbi években a német bírói gyakorlat többször is részletesen foglalkozott.¹²

A kamatkiigazítási kikötésnek sokkal összetettebb a bírói megítélése, különösen azért, mert a 2009 előtti bírói gyakorlat lehetővé tette, hogy a bank ezen kikötés útján a kamatmódosítás során a BGB 315. §-ában szabályozott egyoldalú teljesítméghatározási jogot gyakorolhasson.¹³ Mivel pedig korábban arra is lehetőség volt, hogy ezt a jogosultságot a bankok általános szerződési feltételeikbe emeljék, ezért a német bírói gyakorlatnak az általános szerződési feltételekre vonatkozó törvényi szabályozás alapján is meg kellett ítélnie ezeknek a kikötésnek az érvényességét. A kamatkiigazítási kikötések emiatt teljes mértékben aláestek az általános szerződési feltételekre vonatkozó utólagos bírói tartalmi kontrollnak.¹⁴

A BGB 308. § 4. pontja szerint érvénytelen az az általános szerződési feltétel (továbbiakban: ÁSZF), amely az ÁSZF alkalmazójának azt a jogot biztosítja, hogy a szerződéses szolgáltatást módosítsa, vagy attól eltérjen, feltéve hogy a módosítás (eltérés) a másik fél számára – az ÁSZF alkalmazójának érdekeit is figyelembe véve

¹⁰ *Bruchner* [2001], 17. o.

¹¹ *Bruchner–Krepold* [2011], 2252. o.

¹² Lásd például: BGH Urteil vom 9. 2. 2011.; BGH Urteil vom 15. 07. 2009. Ezzel kapcsolatban nyújt áttekintést: *Kessel–Schwedler* [2010], 585–590. o.

¹³ A BGB 315. §-a lehetővé teszi az egyik fél számára, hogy a szerződéses szolgáltatást saját mérlegelése alapján határozza meg. A teljesítendő szolgáltatás egyik fél általi egyoldalú meghatározására ugyanakkor csak méltányossági alapon kerülhet sor, amely bírósági kontroll alá esik. A német jogirodalom és bírói gyakorlat kidolgozta ennek a jogintézménynek az alapelveit, amelyek közül kiemelkedik az önkény tilalma. Az önkényes joggyakorlás tilalmából következett, hogy a banknak az egyoldalú kamatmódosítás során is figyelembe kellett vennie a szerződéskötéskor fennálló egyenértékűségi viszonyt. Erről lásd: *Bruchner* [2001], 19. o.

¹⁴ *Schebesta* [2005], 218. o.

– nem volt elvárható. A német Legfelsőbb Bíróság (*Bundesgerichtshof*, továbbiakban: BGH) egy 2004-es döntése értelmében a BGB 308. § 4. pontja az érvénytelenség vélelmét mondja ki.¹⁵ A kamatkiigazítási kikötések megítélését nagymértékben befolyásolta a német BGH egy újabb, 2009-ben hozott ítélete, amelyet alább részletesebben is bemutatunk.¹⁶ A német Legfelsőbb Bíróság szerint az ilyen kikötések megfelelő és elismert instrumentumai a hosszú távú szerződésekben az ár és a szolgáltatás értékmegőrzésének. Bankkölcsönszerződések esetében azt a célt szolgálják, hogy a bank a hosszú távú és előre nem látható kamatváltozások kockázatát csökkenteni tudja. Ezen keresztül a bank az öt terhelő utólagos költségnövekedés ellenére biztosítani tudja az előre kalkulált árrést. Ezek a kikötések azonban – mutatott rá a BGH – a kölcsönfelvevő számára is előnyösek, hiszen megvédik őt attól, hogy a bank óvatosságból már a szerződéskötéskor megpróbálja a jövőbeni költségnövekedést rá hárítani.

Mindezek alapján a BGH elismerte a bankoknak azt a jogos érdekét, hogy a tőkepiacok változásai miatt a kölcsönszerződések kamatszintjét a már fennálló szerződésekre nézve is módosíthassák.¹⁷

A BGH 2009-es döntése azonban a német Legfelsőbb Bíróságnak a szerződéses árkiigazítási joghoz kapcsolódó korábbi ítéleteiben lefektetett gyakorlatát jelentős mértékben megváltoztatta. A korábbi bírói gyakorlat a tartalmilag korlátlan kamatkiigazítási kikötést nem tekintette a BGB ÁSZF-re vonatkozó szabályaiba ütközőnek. A BGH korábban más úton, a szerződésértelmezésre vonatkozó szabályok alapján jutott el annak kimondásáig, hogy a bankok nem módosíthatják korlátlanul a kamatszintet, hanem erre csak a tőkepiaci környezet által meghatározott refinanszírozási kondíciók megváltozásának a mértékében jogosultak. Az is megjelent már a korábbi ítélezési gyakorlatban is, hogy a bankoknak a kamatszint csökkenését is érvényesíteniük kell a szerződéseikben.¹⁸ A pénzügyi szektor mellett a BGH már korábban elismerte az árkiigazítás jogát a gázszolgáltatás, illetve az internetes szolgáltatásokra vonatkozóan is.¹⁹

¹⁵ BGH Urteil vom 17. 2. 2004. Közzétéve: Neue Juristische Wochenschrift (NJW) 2004. 1588. o.

¹⁶ BGH Urteil vom 21. 4. 2009. Közzétéve: NJW 2009. 2051. o.

¹⁷ A kölcsönszerződések mint ún. aktív ügyletek mellett a BGH a bankoknak ezt az értékkiigazítási jogát az ún. passzív ügyletek vonatkozásában is többször elismerte. Lásd: BGH Urteil vom 17. 2. 2004. Közzétéve: NJW 2004. 1588. o., továbbá BGH Urteil vom 10. 6. 2008. Közzétéve: NJW 2008. 3422. o.

¹⁸ *Bruchner–Krepold* [2011], 2252. o.

¹⁹ Gázszolgáltatásra nézve lásd: BGH Teilurteil vom 29. 4. 2008. Közzétéve: NJW 2008. 2172. o., valamint BGH Urteil vom 21. 9. 2005. Közzétéve: NJW 2006. 688. o. Az internet-szolgáltatásra vonatkozóan lásd: BGH Urteil vom 11. 10. 2007. Közzétéve: NJW 2008. 365. o.

5. A bírói gyakorlat változása

5. 1. Az egyoldalú szerződésmódosítási jog elismerése

A német jogban a korábbi kamatrendelkezések 1967-ben történő eltörlése óta ismerik el a bankok arra vonatkozó jogát, hogy a kölcsönszerződések kamatait a mindenkori aktuális piaci viszonyokhoz igazítsák. Korábban a hitelkamatokat a német központi bank intézkedései határozták meg. A kamatkiigazítás lehetősége a változó kamatozású kölcsönöknél tehát a német jogban 1967 óta létezik. A változó kamatlábnak az aktuális piaci viszonyokhoz történő hozzáigazítása időközben a piacgazdasági körülmények közötti banki hitelezésnek egy fontos alapelvevé vált.²⁰

Ez a hitelezési alapelv közel két évtizeden keresztül lényegesebb korlátozás nélkül érvényesült, és biztosította a német hitelintézetek számára a jogot, hogy az általuk nyújtott kölcsönök kamatait utólag, egyoldalúan megváltoztathassák.

5. 2. Az ún. refinanszírozásorientált kamatkiigazítási kikötés elismerése

1986-ban azonban a német Legfelsőbb Bíróság megtette az első lépést ennek a korábban korlátlan egyoldalú kamatmódosítási jognak a szűkítése felé. A BGH 1986. március 6-án hozott ítéletében kimondta, hogy a hitelnyújtó bankok a kamatszintet csakis refinanszírozási kondícióiknak – a pénz- és tőkepiaci változások által indukált – mértékében módosíthatják.²¹

A döntés tehát egyrészt érvényesnek tekintette a banki általános szerződési feltételekben foglalt kamatkiigazítási kikötéseket. Tartalmi szűkítésként azonban azt a követelményt fogalmazta meg, hogy a bank csakis a refinanszírozási feltételeknek a pénz- és tőkepiacok változásai esetén jogosult a szerződéses kamatot egyoldalúan, saját mérlegelés alapján módosítani.

A BGH szóban forgó 1986-as ítélete a következő alapelveket szögezte le:

a) A bank alapvető jogaként és érdekeként ismerte el, hogy a kölcsönszerződések kamatait a változó és a szerződéskötéskor gyakran előre nem látható refinanszírozási feltételekhez igazítsa. Ebből következően nem a bank üzleti kockázatának a körébe utalták a refinanszírozási feltételek utólagos megváltozásából származó rizikó viselését. A kamatmódosítás lehetőségének a refinanszírozási költségekhez történő igazítása miatt ezeket a szerződéses kikötéseket ún. refinanszírozásorientált kamatkiigazítási klauzuláknak (*refinanzierungsorientierte Zinsanpassungsklausel*) nevezték.²²

²⁰ Bruchner [2001], 16. o.

²¹ Közzétéve: NJW 1986. 1803. o.

²² Schebesta [2005], 218. o.

b) Ezek a refinanszírozási feltételekhez kötött kamatmódosítások nem vezethetnek a bank egyoldalú előnyben részesítéséhez. Ez azt jelentette, hogy a bank nemcsak a kamatlábak emelésére volt jogosult, de a refinanszírozási feltételek javulása esetén kötelezettsége is volt az ügyféllel kötött szerződésben a kamatlábat csökkenteni (ún. kiigazítási szimmetria elve: *Prinzip der Anpassungssymmetrie*).

c) Ezek a kamatkiigazítási kikötések arra nem nyújtottak lehetőséget, hogy a bank – a piaci viszonyok változásai által befolyásolt refinanszírozási feltételek megváltozásán kívülálló – más okokból módosítsa a kamatot. Ennek megfelelően ezek a kikötések arra nem teremtettek jogi alapot, hogy a bank a kölcsönfelvevő adós fizetőképességének, bonitásának a megváltozása esetén változtassa meg a kamatlábat. Nem volt tehát lehetőség a hitel rizikóorientált átárazására az ún. ügyfélrating megváltozása, vagyis a kölcsönfelvevő fizetőképességének csökkenése miatt.²³

d) A legfontosabb referenciatestnek a német központi bank havonta közzétett statisztikáit tekintették.

e) A bankok kötelesek voltak a kamatmódosítás során a többi ügyfélnek (pl. új ügyfeleknek) nyújtott normál kamatszintet figyelembe venni (*azonos bánásmód elve*).²⁴

f) A szerződéskötéskor fennálló ekvivalencia-egyenértékűségi viszonyoknak a kamatmódosítás következtében is fenn kellett maradnia. Ez felvetette az adott kölcsönszerződésre irányadó kamatláb más hiteltípusok esetén alkalmazásra kerülő kamataival való összehasonlításának a szükségességét is. Nagyon leegyszerűsítve ez azt jelentette, hogy egy olcsó hitelnek olcsónak is kellett maradnia, egy drága hitel azonban maradhatott drága, de ezt a kölcsönfelvevő bármikor felmondhatta.²⁵

A BGH 1986-os ítéletét követően a következő kamatkiigazítási klauzulák terjedtek el a német banki gyakorlatban: „*A bank jogosult a kamatlábat módosítani, amennyiben ezt – például a pénz- és tőkepiaci változások következtében – szükségesnek tartja; a bank erről a módosításról tájékoztatja a kölcsönfelvevőt.*”²⁶

Ezeket az alapelveket a német jogalkotó is szem előtt tartotta, egyrészt a fogyasztói hitelszerződésekről szóló törvénynek a kamatmódosításra vonatkozó rendelkezései (4. §) megszövegezése, másrészt pedig az 1991-es kamatkiigazítási törvény megalkotása során.²⁷

A BGH egy 1993-ban hozott döntésében a fenti elveket megismételte és részben tovább is finomította. Ebben újra rögzítette a szimmetria követelményét, vagyis

²³ *Schebesta* [2005], uo.

²⁴ *Schebesta* [2005], uo.

²⁵ *Bruchner* [2001], 19. o.

²⁶ *Schebesta* [2005], 218. o.

²⁷ *Bruchner* [2001], 16. o.

hogy a bank a kamatmódosításokat nem hajthatja végre egyoldalúan, kizárólag a saját előnyére.²⁸

Az ún. refinanszírozásorientált kamatkiigazítási kikötéseknek az érvényességét azonban sem ez az 1993-as, sem más legfelsőbb bírósági ítéletek²⁹ nem kérdőjelezték meg. A BGH 1991. november 13-án hozott döntése pedig még azt is kimondta, hogy azt a kamatkiigazítási kikötést is érvényesnek tekintheti a bíróság, amely a fenti kritériumoknak ugyan nem felel meg minden szempontból, de fennáll egy olyan jogos szakmai érdek, amely indokoltá teszi a kamatkiigazítás lehetőségének az elismerését. A BGH szerint ilyen szakmai érdek a bank oldalán, hogy az általa nyújtott kölcsönök kamatát a változó és a szerződéskötéskor rendszerint előre nem látható piaci feltételekhez igazítsa. Ezt utóbb egy 2000-ben hozott BGH döntés is megerősítette.³⁰

Mindezek alapján a német banki gyakorlatban alkalmazásra kerülő kamatkiigazítási kikötések kielégítették az általános szerződési feltételekre, valamint a fogyasztói kölcsönszerződésekre vonatkozó jogi szabályozás által támasztott elvárásokat. A kamatkiigazítási kikötések érvényességének a kérdése azért is kiemelkedő gazdasági jelentőséggel bírt, mert a bírói gyakorlat által megfogalmazott elvek a fogyasztói hitelek mellett a vállalati hitelek körében is alkalmazásra kerültek.³¹

5. 3. A transzparencia követelmény megjelenése

A bírói gyakorlat újabb változására került sor egy 1999-es BGH döntés nyomán.³² Az említett ítélet tárgya a bankszámla elzálogosítása során fizetendő ellenértékre vonatkozó általános szerződési feltétel érvényességének a megítélése volt.

A BGH az általános szerződési feltételekről szóló, akkor még hatályban lévő törvény 9. §-ában rögzített átláthatósági követelmény (*transzparencia parancs*)³³ alapján minősítette érvénytelennek azt a kikötést, amely az ÁSZF alkalmazója számára olyan korlátlan egyoldalú jogosultságot biztosított az ÁSZF tartalmának a megváltoztatására, amely alapján a másik fél nem láthatta előre, hogy milyen feltételek teljesülése esetén és milyen mértékben kerülhet sor további terhek rá történő áthárítására.

A transzparencia követelménynek a bankok úgy tudtak eleget tenni, ha a szerződésben pontosan meghatározták, hogy

²⁸ BGH Urteil vom 12. 10. 1993. Közzétéve: Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht Wertpapier Mitteilungen (WM), 1993. 2003. o.

²⁹ Lásd például BGH WM 1991, 179.

³⁰ BGH Urteil vom 6. 4. 2000. Közzétéve: WM 2000. 1141. o.

³¹ Bruchner [2001], 16. o.

³² BGH Urteil vom 19. 10. 1999. Közzétéve: WM 1999. 2545. o.

³³ Ezt a követelményt a hatályos német jogban a BGB 307. § (1) bekezdés második mondata mondja ki.

- mit tekintenek irányadó referenciaalapnak;
- megjelölték, hogy milyen időközönként vizsgálják felül a kamatlábat;
- feltüntették azt a legkisebb kiigazítási értéket, amely alatt nem módosíthaták a kamatokat;
- és végül egyértelművé tették, hogy nemcsak a kamatemelésre van joguk, hanem a referenciaalap csökkenése esetén kötelességük a kamatláb csökkentése.

A BGH 1999-es ítéletét követően az alábbi megfogalmazású kamatkiigazítási kikötések jelentek meg a német banki gyakorlatban: „*A bank minden hónap végén felülvizsgálja a kamatlábat. Amennyiben a 3 havi EURIBOR kamatláb a legutolsó hónapban közzétett szinthez, illetve a legutóbbi kamatváltoztatáshoz képest legalább 0,25%-kal emelkedett, a bank – figyelemmel a refinanszírozási feltételeire – jogosult a kamatlábat saját mérlegelése alapján (BGB 315. §) megemelni. Amennyiben a 3 havi EURIBOR kamatláb legalább 0,25%-kal mérséklődött, a bank – figyelemmel a refinanszírozási feltételeire – saját mérlegelése alapján megfelelően csökkenti a kamatlábat. A teljesítés meghatározása során a bankot a szerződéskötéskor fennálló kamatmeghatározási konstrukció orientálja. A kamatkiigazításról a bank 1 hónapon belül tájékoztatást nyújt a kölcsönfelvevőnek.*”³⁴

5. 4. Az egyoldalú teljesítésmeghatározási joggal szembeni elvárások

A BGH már egy 2004-es döntésében utalt arra, hogy kamatmódosítási kikötésekre vonatkozó korábbi gyakorlatát indokoltnak tartja felülvizsgálni.³⁵ Ebben az ítéletében a BGH a bankokat megillető egyoldalú teljesítésmeghatározási jog érvényességét az ÁSZF-ekre vonatkozó törvényi előírások szempontjából vizsgálta.

A német legfelsőbb bíróság ennek során kétféle teljesítésmeghatározási jog között tett különbséget: amely a jogosult számára a szerződéskötés utáni egyszeri meghatározásra ad lehetőséget és amely a szerződéses szolgáltatás folyamatos, többszöri meghatározását biztosítja.

Az egyszeri meghatározásra lehetőséget adó kikötés a BGH értékelése szerint nem esik a BGB 308. § 4. pontjának alkalmazási körébe. Ezzel szemben azonban a szerződéses szolgáltatás folyamatos, ismétlődő meghatározására egyoldalú jogosultságot biztosító kikötésre – mint amilyen az akkori banki gyakorlat szerint egy kamatkiigazítási klauzula is volt – már alkalmazható volt a BGB 308. § 4. pontja.

A BGH álláspontja szerint a BGB 308. § 4. pontjának megszüvegezéséből, valamint a szerződési jog általános alapelveiből az egyoldalú teljesítésmeghatározási jog ÁSZF-ben történő kikötésének érvénytelensége melletti vélelem következik. Ennek

³⁴ Schebesta [2005], 219. o.

³⁵ BGH WM 2004, 825.

a vélelemnek a megdöntése az ÁSZF alkalmazójának a kötelezettsége, oly módon, hogy bizonyítja, hogy ennek az egyoldalú jogosultságnak a kikötése a másik fél számára elvárható és elfogadható.

Ennek alapján tehát a banknak kellett bizonyítani az általa alkalmazott kamatkiszármazási kikötés érvényességét. Az ilyen kamatkiszármazási kikötés pedig akkor volt a másik szerződő fél számára elvárható és elfogadható, vagyis érvényes, ha a bank és a másik fél érdeke legalább azonos súlyú volt, vagy a banknak a módosítás iránti érdeke meghaladta a másik félnek a módosítással ellentétes érdekét. Ennek pedig az volt az egyik feltétele, hogy a bank általi módosítások kalkulálhatóak legyenek az ügyfél számára, vagyis az ügyfél előre lássa, hogy milyen terheket kell viselnie.³⁶

A 2004-es BGH-döntés a fentiek alapján ugyan még nem jutott el annak kimondásáig, hogy egy egyoldalú teljesítésmeghatározási jogot magában foglaló kamatkiszármazási kikötés a banki ÁSZF-ekben minden körülmények között érvénytelennek tekintendő, lényegesen szigorította azonban az ilyen kikötéssel szembeni elvárásokat.

A német jogirodalomban ugyanakkor már ennek a BGH-döntésnek a fényében megjelent olyan álláspont, amely szerint még az ilyen szigorú feltételeknek megfelelő kamatkiszármazási kikötés sem teszi lehetővé az ügyfél számára, hogy a bank által tervezett kamatmódosítás arányosságát megítélhesse. Ezen jogirodalmi nézet szerint ez csak akkor biztosítható, ha a bankot a kamatmódosítás során nem illeti meg a mérlegelés lehetősége és a szerződéses kamatlábat kizárólag az irányadó referencia-kamatlábbhoz kötik. Ez ugyanakkor nem jelentené azt, hogy ezt a klauzult kamat-értékmegtartó kikötéssé kellene átminősíteni, hiszen a szerződéses kamat megváltozására nem automatikusan kerülne sor, ehhez ugyanis szükség lenne az ügyfél tájékoztatására és beleegyezésére is. Az ilyen tájékoztatást tehát nem lehetne deklaratív hatályúnak tekinteni. Ezt a kikötést ennek alapján saját mérlegelés nélküli kamatkiszármazási klauzulának nevezték el (*Zinsanpassungsklausel ohne Ermessenseinräumung*).³⁷

5. 5. Az egyoldalú teljesítésmeghatározási jog érvénytelenségének kimondása

A német jogirodalomban tehát már a 2000-es évek elején felmerült annak a lehetősége, hogy a bankokat ne illesse meg a kamatmódosítás során a BGB 315. §-ában foglalt egyoldalú teljesítésmeghatározás joga.³⁸ Ennek kimondásáig a BGH azonban csak 2009-ben jutott el.³⁹

³⁶ Schebesta [2005], uo.

³⁷ Schebesta [2005], 220. o.

³⁸ A vonatkozó jogirodalom áttekintéséről lásd: Bruchner [2001], 19–20.

³⁹ BGH Urteil 21. 4. 2009. Közzétéve: NJW 2009. 2051. o.

A konkrét ügyben a BGH egy takarékpénztár által használt alábbi általános szerződési feltételt minősített érvénytelennek: „*Ha a felek másban nem állapodtak meg, a magán- és üzleti ügyfelekkel kötött szerződésekben az ellenértéket a takarékpénztár a piaci helyzetre (pl. az általános kamatszint változása) és a kiadásaira tekintettel, a BGB 315. §-a alapján, utólagosan ellenőrizhető méltányos mérlegelés alapján állapítja meg, illetve módosítja.*”⁴⁰

A BGH szerint ennek a kikötésnek a fogyasztókra történő alkalmazása a BGB 307. § (1) és (2) bekezdéseibe ütközik és emiatt érvénytelen. A BGH legújabb gyakorlata szerint tehát a fogyasztói kölcsönszerződések esetében a hitelintézetet nem illeti meg a BGB 315. §-án alapuló egyoldalú kamatmódosítási jog. Más a helyzet azonban vállalati ügyfelek esetében: a nem fogyasztói kölcsönszerződéseknel a hitelintézet továbbra is gyakorolhatja a BGB 315. §-án alapuló egyoldalú hatalmasságát.

A BGH szerint a támadott kikötésben szereplő kamat- és egyéb ellenszolgáltatás-meghatározási jog azért hozza aránytalanul és méltánytalanul hátrányos helyzetbe a takarékpénztárral szerződő ügyfelet, mert a módosítás feltételei homályosak, nem egyértelműek. Emellett a kikötés nem ír elő egyértelmű kötelezettséget a takarékpénztár számára a kamatok és egyéb ellenszolgáltatások csökkentésére abban az esetben, ha a költségek csökkennek. Ennek hiányában pedig a takarékpénztárnak lehetősége nyílik arra, hogy a szerződéskötéskor megállapított ekvivalencia viszonyt a saját javára változtassa meg.⁴¹

A BGH ismét megerősítette azt az állandó gyakorlatát, hogy az általános szerződési feltételekben foglalt ár- és kamatkiigazítási kikötések a BGB 307. §-a által előírt bírói tartalmi kontroll alá esnek.⁴² Ez azonban természetesen nem jelenti azt, hogy ezek az ár- és kamatkiigazítási kikötések feltétlenül érvénytelenek lennének. Tartós üzleti kapcsolatokban, mint amilyenek a hitelintézetek által kötött szerződések, ezek a kikötések elismert és megfelelő eszközei a szolgáltatás és az ár közötti értékegyensúly fenntartásának. Ezek a kikötések egyrészt azt a célt szolgálják, hogy az általános szerződési feltételek alkalmazója a tartós jellegű szerződésekhez kapcsolódó kalkulációból származó rizikót csökkenthesse, ezen keresztül pedig az ügylettel eredetileg elérni kívánt nyereséget – az ÁSZF alkalmazóját utólagosan terhelő költségemelkedés ellenére is – biztosítsa. Ezek a kiigazítási kikötések azonban a másik szerződő felet is megóvják attól, hogy az ÁSZF alkalmazója a lehetséges jövőbeni költségemelkedéseket különböző járulékos pótdíjak formájában, elővigyázatosságból már a szerződéskötéskor áthárítsa rá.⁴³

⁴⁰ Az érvénytelennek minősített kikötés a német takarékpénztárak által egységesen használt általános szerződési feltételek (AGB-Sparkassen) 17. 2. pontjában szerepelt.

⁴¹ BGH NJW 2009, 2051. Rendelkező rész 3. pont.

⁴² BGH NJW 2009, 2052. 15–21. pontok.

⁴³ BGH NJW 2009, 2053. 23. pont

Ezen okok alapján a BGH elismeri a hitelintézetek azon jogos érdekét, hogy a hitelkamatokat a tőkepiacok változó adottságaihoz igazítsák, mégpedig nemcsak az új ügyletek, hanem a már fennálló szerződések esetében is. Egy ilyen ár- és kamatkiigazítási kikötés esetén azonban megállapítható a másik fél méltánytalan hátrányos helyzetbe hozása, ha az ÁSZF alkalmazóját – a jóhiszeműség és tisztesség elvével ellentétesen – az őt terhelő költségek emelkedése esetén megilleti ugyan a kamatok és más ellenszolgáltatások emelésének a joga, de ugyanezen költségek csökkenése esetén nem terheli az a kötelezettség, hogy az árakat mérsékelje.⁴⁴

Ezen túlmenően a támadott kikötés nem tartalmazott megfelelő megszorításokat a viszonyítási alapként hivatkozott piaci helyzetre és kiadásokra vonatkozóan. Ennek alapján nem világos, hogy pontosan mely piacokról, illetve piaci szegmensekről, valamint mely kiadásokról is van szó. A kikötés emellett nem határozta meg az a küszöbértéket sem, amelyet a piaci viszonyok, illetve a kiadások megváltozásának el kell érnie ahhoz, hogy az ezzel összefüggő kamat- és ármódosítás indokolt és jogszerű legyen.⁴⁵ Egy kamat- és árkiigazítási klauzula tehát csak abban az esetben nem hozza méltánytalanul hátrányos helyzetbe a másik szerződő felet,

– ha a szerződéskötés kori egyenértéki/ekvivalencia viszonyok a módosítás után is biztosítottak;

– ha a bankot a módosítás során a költségek megváltozásának a mértékéhez köti; és

– ha elírja a bank számára azt a kötelezettséget, hogy a költségcsökkenésből származó előnyt az ügyfélnek tovább kell adni és ennek mértékét illetően a banknak nincs mérlegelési lehetősége.⁴⁶

A BGH végül arra is felhívta a figyelmet, hogy a fenti feltételek hiányából származó hátrányt az ügyfél számára a felmondási jog kikötése nem tudja ellensúlyozni. Ennek egyik oka, hogy a felmondási jog – a gyakorlásával gyakran együtt járó hitelkiváltás magas tranzakciós költségei miatt – az ügyfél számára nem mindig jelent reális alternatívát a kamatemeléssel szemben.⁴⁷

6. Az érvényes kamatkiigazítási kikötés feltételei

A legújabb német bírói gyakorlatot meghatározó, fent ismertetett 2009-es BGH-döntés értelmében egy változó kamatozású bankkölcsönszerződésben foglalt érvényes kamatkiigazítási kikötésnek a következő tartalmi elemeket kell magában foglalnia:

a) kapcsolódás egy meghatározott referencia-kamatlábbhoz;

⁴⁴ BGH NJW 2009, 2053. 25. pont

⁴⁵ BGH NJW 2009, 2053. 27. pont

⁴⁶ BGH NJW 2009, 2053. 32. pont..

⁴⁷ BGH NJW 2009, 2054. 37. pont.

- b) a kamatszint felülvizsgálatára irányuló, rendszeresen ismétlődő időpont;⁴⁸
- c) küszöbérték-kiigazítási árrés: annak a legkisebb értéknek a megjelölése, amelynek az elérése esetén sor kerülhet a kamatszint módosítására;
- d) a kamatszint-módosítás matematikai képletének meghatározása;
- e) fogyasztói kölcsönszerződések esetén a fogyasztó irányában fennálló többlettájékoztatási kötelezettség.

Kiegészítésként érdemes arra a jogirodalomban megjelent álláspontra is utalni, amely szerint, mivel a legtöbb kamatkiigazítási kikötés egy preambulummal kezdődik, ezért ebben célszerű lehet az ügyfelet a kamatkiigazítási klauzula jelentőségéről, illetve az alkalmazása mögött meghúzódó gazdasági indokokról röviden tájékoztatni.⁴⁹

6. 1. Az irányadó referencia-kamatláb megjelölése

A német bírói gyakorlat 1986 óta megkívánja, hogy a bank az általa nyújtott kölcsönök kamatait csak a refinanszírozási feltételek megváltozása esetén, azokkal azonos mértékben változtathatja meg.⁵⁰ Ezt a későbbi bírói ítéletek azzal egészítették ki, hogy az átláthatóság/transzparencia követelményének megfelelően csak azok a kamatkiigazítási kikötések érvényesek, amelyek tartalmazzák azokat a feltételeket, amelyek megváltozása esetén a bank módosíthatja a kamatlábat.⁵¹

A bírói gyakorlat alapján a kamatkiigazítási kikötések egyik központi eleme annak az irányadó referencia-kamatlábnek a megjelölése, amelyhez a szerződéses kamat változásait hozzá kell igazítani. A mai német banki gyakorlatban a legszélesebb körben elterjedt referencia-kamatláb a 3 havi EURIBOR index.

Van azonban olyan vélemény, amely szerint a német központi bank által havonta közzétett statisztikák sokkal differenciáltabbak, mint a 3 havi EURIBOR mutató, így a bank ennek alkalmazása során sokkal hiteltípus-specifikusabban tudna reagálni. A banknak emellett azt is figyelembe kellene vennie, hogy az irányadó referencia-kamatláb kiválasztása hatással van a bank belső működésére is és ezért azt a referencia-kamatlábat kellene választania, amely a tényleges refinanszírozásának a leginkább megfelel.⁵²

Az irányadó referencia-kamatláb megjelölése tehát egy rendkívül fontos döntés a bank részéről. Ez a döntés azért is meglehetősen komplex, mert a pénz- és tőkepiacokon érvényesülő kamatszint alakulására rendkívül sokféle indikátor hat. Emellett

⁴⁸ Ennek alapját a német jogban is a fogyasztói hitelszerződésekről szóló 2008/48/EK irányelv jelenti.

⁴⁹ *Schebesta* [2005], 221. o.

⁵⁰ BGH Urteil vom 6. 3. 1986. Közzétéve: WM 1986. 580. o.

⁵¹ BGH Urteil vom 19. 10. 1999. Közzétéve: WM 1999. 2545. o.

⁵² *Schebesta* [2005], 221. o.

nagyon sok hiteltermék is van a piacon, amelyeknél a változó kamatszint meghatározása nem azonos módon történik. A pénz- és tőkepiacokra ható indikátorok és a különböző hiteltermékek kamatszintjének a meghatározása közötti közvetlen kapcsolat kialakítása ennek alapján meglehetősen bonyolult feladat.⁵³

Az EURIBOR kamatláb mellett jellemzően az Európai Központi Bank alapkamatlábát, valamint a német központi bank hivatalos kamatstatisztikáit fogadják el olyan indikátoroknak, amelyekhez az adott kölcsönszerződésben a kamatszint változását hozzá lehet kapcsolni.

6. 2. Kiigazítási árrés/küszöbérték meghatározása

Az irányadó referencia-kamatláb meghatározása után felmerül a kérdés, hogy mi lehet az a legkisebb érték, amelyet a kamatszintváltozásnak el kell érnie ahhoz, hogy a hitelintézet azt a kölcsönszerződéseiben érvényesíteni tudja. Ennek meghatározása gazdasági szempontból azért fontos, mert a gyakori kismértékű változtatás a bankoknak sem áll érdekükben, hiszen annak nagyon magas tranzakciós költségei lennének.⁵⁴

A kamatszint-változtatás legkisebb mértéknek a meghatározása során az Európai Központi Bank gyakorlatából indulnak ki. Az Európai Központi Bank jellemzően legalább 0,25% bázispont-változtatást szokott végrehajtani az alapkamat szintjén. Ennél kisebb mértékű változtatás valószínűleg nem lenne alkalmas arra, hogy a központi bank egyértelmű pénzügyi politikai jelzést küldjön a tagállamoknak. Mindezek alapján a német banki gyakorlatban a kiigazítási árrés mértékét 0,25–0,5% között határozzák meg. A kiigazítási árrés meghatározása során azonban a bank lényegében szabadon járhat el. A bank ugyanakkor az általa megjelölt kiigazítási árréshez kötve van, azt egyoldalúan nem módosíthatja.⁵⁵ További feltétel, hogy a bank által választott kiigazítási árrést mindkét irányú kamatszintváltozás esetén, azonos módon kell alkalmazni. A kamatszint csökkenése esetén tehát ugyanaz a paraméter irányadó, mint növekedés esetén.⁵⁶ Mindez az ekvivalencia/egyenértékűség elvének a figyelembevételét jelenti a kölcsönszerződések és a kamatkiiigazítási kikötések esetében. Az egyenértékűség elve ebben az esetben úgy érvényesül, hogy a referencia-kamatláb csökkenése esetén a bank köteles a kamatszintet az ügyfél javára csökkenteni, a referencia-kamatláb növekedése esetén azonban joga van azt emelni. Az ügyfélre nézve kedvező kamatlábcsökkentés végrehajtása tehát kötelessége a banknak, míg az ellentétes irányú módosításról a bank szabadon dönthet.⁵⁷

⁵³ Bruchner–Krepold [2011], 2253. o.

⁵⁴ Bruchner–Krepold [2011], 2258. o.

⁵⁵ Bruchner–Krepold [2011], 2258. o.

⁵⁶ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1743. o. 24. pont.

⁵⁷ Bruchner–Krepold [2011], 2259. o.

6. 3. Rendszeresen ismétlődő felülvizsgálati időpont megjelölése

További elvárás a német bankokkal szemben, hogy a kölcsönszerződésekben szereplő kamatkiigazítási klauzuláikban egy olyan rendszeresen ismétlődő időpontot jelöljenek meg, amikor a bank a kamatszintet felülvizsgálhatja. Ez azért is fontos, mert ennek a kamatszint-felülvizsgálatnak az ismeretében dönthet úgy az ügyfél, hogy esetleg egy más típusú hitelt vesz igénybe. A német banki gyakorlatban egy hónapos határidő alakult ki, amely azzal áll összefüggésben, hogy az indikátornak tekintett EURIBOR kamatszintet, illetve a különböző hivatalos kamatstatisztikákat is havonta teszik közzé. Ennek alapján a kamatszint tényleges megváltoztatására a soron következő hónapot követő hónap első naptári napján kerülhet sor.⁵⁸ Utalni kell azonban arra is, hogy a különböző hiteltípusoknál a kamatszint felülvizsgálatának az időtartama is eltérő lehet.⁵⁹

6. 4. A kamatkiigazítás matematikai képlete

Matematikailag többféle lehetőség is van arra, hogy a bank a kamatkiigazítás mértékét meghatározza. Ezek azonos referencia kamatszintváltozás esetén is eltérő eredményhez vezethetnek, vagyis a felek számára korántsem mindegy, hogy a többféle számítási mód közül a bank melyiket választja. A német gyakorlatban ennek ellenére nincs olyan egységes számítási metódus, amely az összes hitelintézet számára kötelező lenne.

6. 5. Az azonos bánásmód elve

A fenti tartalmi elemeket a már idézett 2010-es BGH-döntés azzal egészítette ki, hogy a bank jelenlegi ügyfeleit a kamatszint tekintetében nem lehet rosszabb helyzetbe hozni, mint az azonos fizetőképességgel rendelkező új ügyfeleket.⁶⁰ Ezt a feltételt a korábbi német legfelsőbb bírósági gyakorlat még nem kívánta meg.⁶¹ Ennek a követelménynek ugyanakkor nemcsak az aktív ügyletekben szereplő kamatkiigazítási kikötések szempontjából van jelentősége, hanem a passzív ügyletekhez kapcsolódóan is.⁶²

⁵⁸ *Bruchner–Krepold* [2011], 2258. o.

⁵⁹ *Schebesta* [2005], 221. o.

⁶⁰ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1744. o. 28. pont.

⁶¹ A korábbi gyakorlathoz lásd: BGH Urteil vom 6. 3. 1986. Közzétéve: NJW 1986. 1803. o.

⁶² BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1744. o. 28. pont.

6. 6. A passzív ügyletekben szereplő kamatváltoztatási kikötések

A 2010-es BGH döntés mellett már korábbi BGH-ítéletek is elismerték a bank kamatmódosítási lehetőségét a passzív ügyletek esetében is.⁶³ Ez a kérdés azért is jelentős, mert az aktív ügyletek kamatait jelentős részben a passzív ügyletek kamatai határozzák meg.⁶⁴

Mindebből azonban természetesen nem következik az, hogy bank a betéti kamatok vonatkozásában korlátlanul gyakorolhatná a kamatmódosítás jogát. A kamatmódosítási kikötéseknek a passzív ügyleteknél is meg kell felelniük az aktív ügyletekben szereplő kamatkiigazítási klauzulákkal szemben támasztott követelményeknek.

Különbséget kell ugyanakkor tenni hosszú lejáratú és rövid lejáratú passzív ügyletek között. Ezek közül a BGH idézett 2004-es döntése a hosszú lejáratú passzív ügyletekkel foglalkozik. Ennek oka, hogy a bank kamatmódosítási jogosultsága elsődlegesen a hosszú lejáratú passzív ügyleteknél korlátozott. A BGH kiemeli, hogy a szerződéskötéskor fennálló értékegyensúlyt a kamatmódosítás során is fenn kell tartani, vagyis a kamatváltozásból adódó, előre nem kalkulálható rizikót nem lehet a befektetőkre áthárítani. A bank tehát csak akkor módosíthatja a hosszú lejáratú passzív ügyletek kamatait, ha a szerződésben előre megadja azt a tőkepiacok által meghatározott viszonyítási alapot, amely az adott befektetési ügylet adottságait a leginkább figyelembe veszi. Jövőbeni kamatmódosításra csak ehhez a referenciaalaphoz kapcsolódva, a szerződésben előre meghatározott mértékben kerülhet sor. Ezeknél az ügyleteknél is elvárás továbbá, hogy a bank megjelölje azt az időszakot, amelynek elteltével jogosult a kamatlábat felülvizsgálni.⁶⁵

Az egyenértéki ekvivalenciaviszony fenntartása passzív ügyletek esetében is indokoltá teheti a más, hasonló piaci termékkel való összehasonlítást.⁶⁶ A tervezett kamatváltoztatásról a passzív ügyletek esetében is tájékoztatni kell az ügyfelet. Ez a tájékoztatás konstitutív hatályú.

A jogirodalomban megjelent vélemény szerint a régi és új ügyfelek és ügyletek közötti azonos elbírálás követelményének a betartása a passzív ügyleteknél is indokoltnak tűnik.⁶⁷

⁶³ BGH Urteil vom 17. 2. 2004. Közzétéve: NJW 2004. 1588. o., továbbá BGH Urteil vom 10. 6. 2008. Közzétéve: NJW 2008. 3422. o.

⁶⁴ *Bruchner* [2001], 17. o.

⁶⁵ BGH Urteil vom 17. 2. 2004. Közzétéve: NJW 2004. 1588. o.

⁶⁶ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1744. o. 26. pont.

⁶⁷ *Schebesta* [2005], 222. o.

7. Az érvénytelen kamatkiigazítási kikötés jogkövetkezményei

7. 1. A bírói szerződésértelmezés szerepe

Kérdés, hogy ha a bíróság a kölcsönszerződésben szereplő kamatkiigazítási kikötést érvénytelennek nyilvánítja, akkor az így keletkező ürt hogyan kell kitölteni. Ezzel a kérdéssel a korábbi német bírói gyakorlat nem foglalkozott részletesebben, így a BGH 2004-es döntése is csupán az érvénytelenség megállapítására szorítkozott, annak jogkövetkezményeit azonban nem érintette.⁶⁸ A legújabb bírói gyakorlat alapján az egyértelmű, hogy ha egy kamatkiigazítási kikötés érvénytelenségét a bíróság kimondja, akkor a banknak nincs joga egyoldalúan megállapítani az általa nyújtott szolgáltatásért járó ellenszolgáltatás mértékét. Nem illeti meg azonban ez az egyoldalú jogosultság a kölcsönfelvevőt sem.⁶⁹

Ez azt jelenti, hogy az érvénytelenség okozta rést kizárólag a bíróság jogosult kitölteni, mégpedig a szerződés értelmzésére vonatkozó BGB 133. és 157. §-ai alapján. A kiegészítő szerződésértelmezés során a szerződéses szolgáltatás jellegét és a felek közötti viszonyt kell alapul venni. Meghatározó továbbá, hogy a felek a kamatkiigazítási kikötés érvénytelenségének az ismeretében milyen szerződéses rendelkezés mellett döntöttek volna, tekintettel a szerződés céljára, saját érdekeikre és a tisztesség és jóhiszeműség elvére tekintettel.⁷⁰

A kiegészítő szerződésértelmezés során a bíróság jogosult a kamatszint megváltoztatására irányadó paramétereket – így a referencia-kamatlábát is – saját maga meghatározni.⁷¹ Amennyiben a felek között nincs érvényes kamatkiigazítási kikötés, akkor a kiigazítási árrésre és a rendszeresen ismétlődő felülvizsgálati időpontra vonatkozó megállapodásuk is megdől. A felek érdekeit kölcsönösen szem előtt tartó megoldásnak ilyen esetben az tűnik, ha a referencia-kamatszint bármilyen változása automatikusan a szerződéses kamatszint változását eredményezi. Ez valójában egy kamat-értékmegtartó kikötés alkalmazását jelenti.⁷²

Végül utalni kell arra is, hogy az egyenértékűség elvének sajátos érvényesülését a kamatkiigazítás során a bíróságnak is figyelembe kell venni.⁷³

⁶⁸ *Schebesta* [2005], 220. o.

⁶⁹ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1742. o. Rendelkező rész 2. pont.

⁷⁰ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1742–1743. o. 18. pont.

⁷¹ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1743. o. 19. pont.

⁷² BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1743. o. 24. pont.

⁷³ BGH Urteil vom 13. 4. 2010. Közzétéve: NJW 2010. 1742. o. Rendelkező rész 3. pont.

7. 2. Az ún. bonitásorientált kikötések megítélése

Korábban már történt arra utalás, hogy a kamatkiigazítási kikötések nem teszik lehetővé, hogy a bank a kölcsönfelvevő fizetőképességének a megváltozásakor módosítsa a kamatlábat. Kérdés, hogy ennek alapján egy ilyen típusú ún. bonitásorientált kamatkiigazítási kikötést érvénytelennek kell-e tekinteni?

A német banki gyakorlatban erőteljes a törekvés az iránt, hogy a kamatkiigazítási kikötésekben utalás történjen az ún. ügyfélratingre. Ennek háttérében a Bázeli II. egyezményből származó követelmények állnak, amelyek alapján a bank a hitelezési kockázatot rating útján is meg kell, hogy vizsgálja. A kamatkiigazítási kikötések ilyen értelmű kiegészítése azzal a következménnyel járna, hogy az ügyfél fizetőképességének a csökkenése esetén a szerződéses kamatlábat a bank növelhetné.

Kevésbé problémás az az eset, amikor az ügyfél fizetőképességét nem a bank vizsgálja felül, vagyis amikor ún. külső ratingről van szó. Egy belső banki rating ÁSZF-ben történő előírása ezzel szemben már egyértelműen az ÁSZF-ek tartalmi kontrolljára vonatkozó szabályok hatálya alá esne. Emellett egy belső banki rating nehezen lenne összeegyeztethető azzal a bírói gyakorlattal, amely a kamatmódosítások esetén kalkulálhatóságot és előreláthatóságot vár el és mindenféle mérlegelési lehetőséget kizár a bank oldalán.⁷⁴

A külső ratinghez kapcsolódóan a jogirodalomban az a nézet alakult ki, hogy ilyen esetben biztosítani kellene a bank számára a kamatmódosítás lehetőségét, hiszen a kölcsönfelvevő fizetőképességének a romlása nem tartozik a bank kockázati körébe, ezért az ebből származó hátrányt a bank nem is köteles viselni. Belső banki rating esetén ezt akkor ismernék el, ha a bank a saját ratingszabályait nyilvánosságra hozná.⁷⁵

Arra is utalni kell, hogy a kölcsönfelvevő vagyoni helyzetének romlása esetén a bankot a BGB 490. § (1) bekezdése alapján rendkívüli felmondási jog illeti meg. Amennyiben a bank ilyen esetben a kamatmódosítás jogával is élni kíván, kérdés, hogy a két jogintézmény (a rendkívüli felmondás és a kamatmódosítás) közötti konfliktus hogyan oldható fel? Mivel erre a német jogirodalomban még ma sem tudnak megnyugtató választ adni, ezért az ügyfél bonitásától függő kamatkiigazítási kikötések érvényességének a kérdése továbbra is aktuális téma.⁷⁶

⁷⁴ *Schebesta* [2005], 223. o.

⁷⁵ *Schebesta* [2005], uo.

⁷⁶ *Schebesta* [2005], uo., továbbá *Bruchner* [2001], 19. o.

8. Az általános szerződési feltételek módosításának szabályai a német jogban

Tekintettel arra, hogy a bankkölcsönszerződések túlnyomórészt blankettaszerződések, ezért alkalmazni kell rájuk az általános szerződési feltételekre irányadó szabályokat is. Ez igaz a kamatkiigazítási kikötésekre is.

8. 1. A német banki ÁSZF-ek sajátosságai

A német banki gyakorlat specialitása, hogy az egyes bankok általános szerződési feltételei a német bankegyesület által kidolgozott és tagjainak alkalmazásra ajánlott általános szerződési feltételekre épülnek.⁷⁷ Ezek az általános szerződési feltételek (németül: AGB-Banken) tehát nagymértékben egységesek az egész német bankszektorban.

Külön általános szerződési feltételekkel dolgoznak azonban a kereskedelmi bankok, a jelzálogbankok, a tartományi banki, a takarékpénztárak és egyes szakosított hitelintézetek.

8. 2. A szerződéskötés szabályainak alkalmazása

A banki ÁSZF-ek módosítása során eleget kell tenni azoknak a feltételeknek, amelyeket a BGB az ÁSZF-eknek az egyedi szerződés részévé válására vonatkozóan előír. A német jogban a BGB 305. § (2) bekezdése szól arról, hogy egy ÁSZF mikor válhat az egyedi szerződés részévé. Eszerint az általános szerződési feltételek csak akkor válhatnak egy szerződés részévé, ha azok alkalmazója a szerződéskötés során a másik szerződéskötő fél figyelmét azokra kifejezetten felhívja. Emellett a másik szerződéskötő fél számára lehetővé kell tenni az ÁSZF tartalmának megismerését. A BGB azt is előírja, hogy a másik szerződő félnek egyet kell értenie az ÁSZF-ek alkalmazásával.

Ebből következik, hogy a módosításokat is közölni kell az ügyféllel, a módosítások tartalmát az ügyfél számára megismerhetővé kell tenni, és a módosítások hatályba lépéséhez szükség van az ügyfél beleegyezésére is. Mindennek a dogmatikai alapját az képezi, hogy az ÁSZF módosítás valójában szerződésmódosítást jelent, a szerződésmódosításra pedig főszabály szerint a szerződéskötés szabályait kell alkalmazni. Ebből következik, hogy az ÁSZF-ek módosítására a német hitelintézeteknek nincs jogszabály által biztosított egyoldalú jogosultságuk. Ilyen egyoldalú

⁷⁷ Ezek elérhetőek a Német Bankegyesület honlapján: <http://www.bankenverband.de/downloads/072012/agn-banken-deutsch-ab-05-2012.pdf> (2012.07.31.)

szerződésmódosítási jogot a hitelintézetek számára a német banki ÁSZF-ek sem tartalmazzák.⁷⁸

Változó kamatozású kölcsönszerződések esetén a kamat mértékének módosítására emellett – amint azt a fentiekben láthattuk – csak az ügyféllel kötött egyedi szerződésben foglalt kamat-kiigazítási klauzula alapján kerülhet sor. Egy általános kamatkiigazítási klauzulát a német banki ÁSZF-ek nem tartalmazzák, így azokat minden esetben az ügyféllel kötött egyedi kölcsönszerződésben kell kikötni. Egy 1983-as német legfelsőbb bírósági döntés szerint arra sincs lehetőség, hogy a felek már előzetesen megállapodjanak az új ÁSZF alkalmazhatóságában, vagyis az a megállapodás sem érvényes, amely szerint a felek közötti jogviszonyban a mindenkori hatályos ÁSZF-ek kerülnek alkalmazásra. Egy ilyen kikötés révén tehát az új ÁSZF-ek nem válnak a felek közötti egyedi szerződés részévé.⁷⁹

Sajátos helyzet áll elő azonban akkor, ha az új ÁSZF-ek kedvezőbbek az ügyfélre nézve. Egy 1982-es német legfelsőbb bírósági döntés szerint, amennyiben a bank az ügyfél számára kedvezően módosítja általános szerződési feltételeit, anélkül azonban, hogy erről az ügyfelet tájékoztatta volna, akkor a német jog által ismert ún. pozitív szerződésszegés (*positive Vertragsverletzung*) szabályait kell alkalmazni. Ennek alapján pedig az ügyfelet olyan helyzetbe kell hozni, mintha a számára kedvezőbb ÁSZF-ek már az egyedi szerződés részévé váltak volna.⁸⁰

8. 3. A banki ÁSZF módosításának részletszabályai

8.3.1. Tájékoztatás a tervezett ÁSZF-módosításról

A banki ÁSZF-ek módosításának a lehetőségéről az AGB-Banken 1. § (2) bekezdése rendelkezik. Ezeknek a szabályoknak a lényege, hogy a bankot nem illeti meg az általa alkalmazott általános szerződési feltételek egyoldalú módosításának a joga. A módosításra a BGB vonatkozó szabályai szerint [305. § (2) bekezdés], a bank ajánlata és az ügyfél elfogadó nyilatkozata alapján kerülhet sor.⁸¹ Az AGB-Banken szerint bármilyen banki általános szerződési feltételnek, valamint az ún. kiegészítő feltételeknek a módosításáról tájékoztatni kell az ügyfelet. A tájékoztatásnak legkésőbb a módosítás hatálybalépése előtt 2 hónappal meg kell történnie. Amennyiben a bank és az ügyfél egy elektronikus kommunikációs módban állapodtak meg (pl. *online banking*), akkor a módosítások ilyen formában is közölhetőek az ügyféllel.

⁷⁸ Bunte [2011a], 2011. 139. o.

⁷⁹ Közzétéve: WM 1983. 926. o.

⁸⁰ Közzétéve: NJW 1982. 926. o.

⁸¹ Weber–Piekenbrock–Siegmann [2012], 22. széljegyzet.

Nem tekinthető megfelelő tájékoztatásnak, ha a bank az ÁSZF-módosításokat a napi sajtóban közzéteszi. A kifejezett figyelemfelhívásnak az a feltétele, hogy azt egy átlagos ügyfél felületes megtekintés esetén is észrevegye.⁸² A BGB 305. § (2) bekezdése által megkívánt elvárható tudomásszerzés tehát az ügyfél oldalán csak akkor állapítható meg, ha a bank személyesen tájékoztatja az ügyfelet a tervezett módosításokról.

Ez az individuális megszólítás hiányzik abban az esetben is, amikor a bank a tervezett ÁSZF-módosítást a honlapján teszi közzé. Ennek megfelelően nem tesz eleget az ABG-Banken 1. § (2) bekezdésében foglalt feltételeknek a bank honlapján közzétett és az ÁSZF módosításokra vonatkozó utalás.⁸³

Az azonban nem elvárás, hogy a bank a tervezett ÁSZF-módosításról külön levélben, postai úton tájékoztassa az ügyfelet. Megfelel a bankokkal szemben támasztott feltételeknek, ha a bank a számlakivonatba foglalja a módosításról szóló tájékoztatóját.⁸⁴

8.3.2. A tájékoztatásban foglalt banki ajánlat ügyfél általi elfogadása – A kifogásolás

A fentieknek megfelelően a banknak tájékoztatnia kell az ügyfelet az általa tervezett ÁSZF módosítás(ok)ról. Ez a tájékoztatás a bank részéről a módosító szerződés megkötésére irányuló ajánlatnak minősül. Ezt az ajánlatot az ügyfélnek kifejezetten vagy ráutaló magatartással el kell fogadnia. Bármilyen formában is kerül sor az ügyfél részéről az ajánlat elfogadására, annak egyértelműnek és határozottnak kell lennie.⁸⁵ Csak egyértelmű elfogadás esetén lehet szó a jogviszony további folytatásáról.

A gyakorlatban gondot okoz, ha a bank és az ügyfél között nincs rendszeres kapcsolat (pl. egyszeri bankműveletről van szó). Ez ugyan a banki gyakorlatban rendkívül ritka jelenség, de ilyen esetben a bírói gyakorlat az ügyfél hallgatását nem tekinti elégségesnek a módosított ÁSZF-ek alkalmazására tett banki ajánlat elfogadásához.⁸⁶

A német bírói gyakorlat szerint az ÁSZF-módosításokhoz az ügyfél hozzájárulása akkor tekinthető megadottnak, ha írásban – vagy az előre meghatározott elektronikus módon – nem emel kifogást. Erre a jogkövetkezményre azonban a banknak

⁸² Bunte [2011a], 142. o.

⁸³ Bunte [2011a], 142. o.

⁸⁴ Weber–Piekenbrock–Siegmann [2012], 23. széljegyzet

⁸⁵ Bunte [2011a], 141. o.

⁸⁶ BGH WM 1999, 1367. Más kérdés, hogy egy egyszeri bankügylet esetén miként merülhet fel a módosított banki általános szerződési feltételek alkalmazásának a kérdése.

az ügyfél figyelmét – a módosításról szóló tájékoztatás során – külön is fel kell hívnia.

Az ügyfél a módosítással szembeni kifogást a módosítás ismertté válásától számított 2 hónapon belül emelhet. A kifogásolás ideje eredetileg 1 hónap volt, de a BGH ezt egy 1999-es döntésében túl rövidnek tekintette.⁸⁷ Ezt követően a Német Bankszövetség 2000. január 1-jei hatállyal 6 hétre módosította az ügyfél számára rendelkezésre álló kifogásemelés idejét. A hatályos banki ÁSZF-ekben található 2 hónapos határidő 2009. november 1-je óta irányadó.

Ennek a legutóbbi módosításnak a háttérben a pénzforgalmi szolgáltatásokról szóló 2007/64/EK irányelv BGB-be történő implementálása állt. A vonatkozó rendelkezéseket a BGB 675g §-a tartalmazza. Ezek a szabályok mondják ki azt is, hogy a bank köteles az ügyfél figyelmét a szerződés módosításra tett ajánlatra vonatkozó hallgatás jogkövetkezményeire is felhívni.

8.3.3. Felmondási jog

Amennyiben az ügyfél kifogást emel, megilleti őt a kölcsönszerződés felmondásának a joga is. Ezt a felmondási jogot az ügyfél mindenféle költség és felmondási idő nélkül gyakorolhatja.

9. Az ÁSZF-ben foglalt kamat- és egyéb ellenszolgáltatások mértékének módosítására vonatkozó szabályok

9. 1. A magánszemélyekkel kötött ügyletekre, illetve a vállalati ügyfelekkel kötött szerződésekre irányadó szabályozás eltérése

Az előző pontban bemutatott általános szabályokon túlmenően, melyek valamennyi banki ÁSZF módosítására irányadóak, a kamatról és egyéb ellenszolgáltatásokról rendelkező ÁSZF-ek módosítása során további rendelkezésekre is figyelemmel kell lenni. Ezekről az AGB-Banken 12. § (4) bekezdése szól.

A kamatot és egyéb banki ellenszolgáltatást meghatározó banki ÁSZF-ek módosítására vonatkozó szabályok 2009. november 1-jei hatállyal lényegesen megváltoztak, szigorodtak. Korábban a német bírói gyakorlat elismerte, hogy a bankokat ebben a vonatkozásban megillette a BGB 315. §-ában szabályozott ún. egyoldalú szolgáltatásmeghatározási jog. A BGH már idézett 2009-es ítélete azonban a német takarékpénztárak által egységesen használt ÁSZF-ekhez kapcsolódóan kimondta, hogy az ÁSZF-ekben foglalt ilyen egyoldalú szerződésmódosítási jog érvénytelen

⁸⁷ Közzétéve: BGH WM 1999, 1367.

kikötésnek minősül. Ezt követően került sor a német kereskedelmi bankok által használt AGB-Banken megfelelő módosítására is.

A módosítást követően az AGB-Banken 12. § (4) bekezdése szerint változó kamatozású hitelek esetén a kamat módosítására a bank és az ügyfél között fennálló kölcsönszerződés az irányadó. Ez azt jelenti, hogy a hatályos német AGB-Banken már nem tartalmazzak külön rendelkezéseket a kamat és egyéb ellenszolgáltatás mértékének megváltoztatására nézve, erről kizárólag az egyedi kölcsönszerződés rendelkezhet.⁸⁸ Ennek formája pedig a már bemutatott kamatkiigazítási kikötés.

A kamatkiigazítási klauzula felvétele az egységes banki ÁSZF-ekbe azért is nélkülözhető, mert a BGB 492. §-a kimondja, hogy a változó kamatozású fogyasztói kölcsönszerződésről kiállított okiratban fel kell tüntetni azokat az ármeghatározó faktorokat, amelyek a kamatszintre hatást gyakorolnak. Ennek a feltételnek azonban a bankok azáltal önmagában nem tennének eleget, hogy a kamatváltoztatás lehetőségét kizárólag az egységes ÁSZF-ek szintjén szabályoznák.⁸⁹

A fogyasztói hitelek mellett azonban a német banki gyakorlatban a vállalati ügyfelekkel kötött hitelszerződések esetében is megszokott, hogy a kamat megváltoztatásának a feltételeit az egyedi szerződésben rögzítik.⁹⁰ Ezt a kamatkiigazítási kikötéssel szemben támasztott érvényességi feltételek alapján a bírói gyakorlat meg is kívánja.

A nem magánszemély ügyfelek vonatkozásában mindemellett a hatályos szabályozás szerint is megilleti a bankokat az egyoldalú teljesítésmeghatározási jog.⁹¹ Ezt az AGB-Banken 12. § (2) bekezdése ki is mondja. Eszerint a magánszemélyeken kívüli ügyletek körében a bank – feltéve, hogy a felek között nincs ettől eltérő megállapodás és ez törvényi rendelkezésekbe sem ütközik – a kamat és egyéb ellenszolgáltatás mértékét méltányos mérlegelés alapján, saját maga határozhatja meg a BGB 315. §-a szerint.

Ennek értelmében magánszemélyekkel (ez nagyjából a fogyasztó fogalmát fedile) kötött kölcsönszerződések esetén a bankot nem illeti meg az egyoldalú szerződésmódosítás joga, ehelyett az egyedi kölcsönszerződésben foglalt kamatkiigazítási klauzula szerint kell eljárni. A magánszemélyekkel kötött ügyleteken kívül (ez nagyjából a vállalati ügyfeleket jelenti) azonban ez az egyoldalú teljesítésmeghatározási jog továbbra is megilleti a német bankokat.

⁸⁸ Bunte [2011b], 276. o.

⁸⁹ Bunte [2011b], 276. o.

⁹⁰ Bunte [2011b], 277. o.

⁹¹ Bunte [2011b], 256. o.

9. 2. Az egyedi kölcsönszerződések irányadó jellege

Attól függetlenül, hogy a magánszemélyekkel kötött kölcsönszerződések esetén a banknak nincs egyoldalú jogosultsága a kamat és más ellenszolgáltatás mértékének a megváltoztatására, ezeknél a szerződéseknél sem kizárt a kamat utólagos módosításának a lehetősége. Azáltal tehát, hogy az AGB-Banken 12. § (4) bekezdése a kamatmódosítás lehetőségét az egyedi kölcsönszerződés szintjére utalja, egyértelművé teszi, hogy van lehetőség kamatmódosításra, de kizárólag az egyedi kamatkiigazítási klauzulával szemben támasztott feltételek teljesülése esetén.

Az AGB-Banken 12. § (4) bekezdéséből az is következik, hogy amennyiben az ügyféllel kötött egyedi szerződés nem tartalmaz rendelkezést a kamatmódosításra nézve, akkor a bank utóbb nem változtathatja meg a kamatlábat.

A német banki gyakorlatban a változó kamatozású hiteleknel az aktuális kamatszintet a banknak a magánszemélyekkel kötött ügyletekre irányadó közleményei határozzák meg. Ezt egyértelműen kimondja az AGB-Banken 12. § (1) bekezdése. Ennek értelmében a magánszemélyekkel kötött kölcsönszerződésekre a törvényi szabályozás mellett az adott bank ÁSZF-jei, a kamat és egyéb ellenszolgáltatás mértékét meghatározó közlemények, valamint az egyedi kölcsönszerződés rendelkezései az irányadóak. Módosításra pedig az egyedi kölcsönszerződésben rögzített kamatkiigazítási kikötés keretében kerülhet sor, az azzal szemben támasztott érvényességi feltételek teljesülése esetén.

9. 3. A bankot terhelő tájékoztatási kötelezettség

Az AGB-Banken 12. § (4) bekezdése kimondja, hogy a tervezett kamatmódosításról a banknak tájékoztatnia kell az ügyfelét. Ez a tájékoztatás egy egyoldalú, címzett jognyilatkozat. Ebből következően a tájékoztatásban foglalt módosítási ajánlat csak akkor válik hatályossá, ha a jognyilatkozat az ügyfélhez megérkezik. A módosításnak nincs visszaható hatálya, vagyis az csak a jövőre nézve változtathatja meg a kamat mértékét. A módosítás mindemellett csak akkor fejtheti ki hatását, ha a tájékoztatás az ügyfélhez még azt megelőzően megérkezik, hogy a tervezett módosítás hatályba lépett volna. Az a módosítás tehát érvénytelen, amelyről az ügyfél utólag, például egy előző hónapra vonatkozó számlakivonat útján szerez tudomást.⁹²

Az AGB-Banken 12. § (4) bekezdése individuális, személyes tájékoztatást igényel a bank részéről. Ennek a feltételnek az nem felel meg, ha a bank a módosításokról egy közleményt tesz közzé a bankfiókjaiban. Az azonban nem elvárás, hogy a bank postai úton, valamennyi ügyfelet írásban tájékoztassa a tervezett módosí-

⁹² Bunte [2011b], 279. o.

tásokról. A lényeg az, hogy olyan módon kell az ügyfelet értesíteni, hogy annak lehetősége legyen tudomást szerezni a tervezett módosításokról és reagálni is tudjon azokra. Ennek megfelelően a számlakivonaton szereplő tájékoztatás vagy elektronikus úton történő értesítés megfelelőnek tekinthető.⁹³

9. 4. Az ügyfelet megillető felmondási jog

Az ABG-Banken 12. § (4) bekezdése szerint, ha a bank módosítja a kamatlábat, az ügyfelet megilleti a kölcsönszerződés felmondásának a joga. Ez a felmondás rendkívüli, amelyre a banki ÁSZF-ek azon fordulata utal, miszerint a felmondás azonnali hatályú. Ez azt jelenti, hogy nincs felmondási idő.

A német jogirodalomban felmerült annak a gondolata, hogy ezt a rendkívüli felmondást rendes felmondássá kellene átalakítani.⁹⁴ Ez az ügyfél számára is hasznos lenne, hiszen a felmondással a kölcsönszerződésből származó követelés egy összegben esedékessé válik.

Az ügyfélnek 6 hét áll rendelkezésre, hogy ezt a rendkívüli felmondási jogát gyakorolhassa. Ez az időszak akkor veszi kezdetét, amikor az ügyfél tudomást szerez a kamatváltozásról, vagyis amikor a banki tájékoztató tartalma ismertté válik számára. Ha az ügyfél gyakorolja felmondási jogát, akkor a felmondó nyilatkozatnak ezen a 6 hetes határidőn belül a bankhoz meg kell érkeznie.⁹⁵

A felmondás azonnali hatálya azt jelenti, hogy a jogszerű felmondás következtében a kölcsönszerződés a felmondó nyilatkozatnak a bankhoz történő megérkezésével egyidejűleg megszűnik. A német bírói gyakorlat mindazonáltal azt a kötelezettséget írja elő a bank számára, hogy a szerződés lezárására megfelelő határidőt biztosítson az ügyfél számára. A BGH szerint erre egy újabb 6 hetes határidő tekinthető megfelelőnek.⁹⁶

A jogszerű felmondás következményeként a szerződés megszűnik, vagyis a módosított (megemelt) kamat az ügyféllel szemben nem lesz érvényesíthető. Ennek megfelelően az egy összegben esedékessé váló tőketartozást a korábbi – módosítás előtti – kamatláb terheli, így az osztartozást annak figyelembevételével kell kiszámolni.

Az adós helyzetét megkönnyítendő mondja ki a BGB 489. § (3) bekezdése, hogy a tartozást a felmondás hatályossá válásától számított 2 héten belül kell visszafizetnie.

Fontos azt is kiemelni, hogy a banki ÁSZF-ek szerint a felek a felmondásra vonatkozó szabályoktól eltérhetnek, így akár a felmondás lehetőségét ki is zárhatják.

⁹³ Bunte [2011b], 280. o.

⁹⁴ Bunte [2011b], 280. o.

⁹⁵ Bunte [2011b], uo.

⁹⁶ BGH WM 1999, 1367.

Felhasznált irodalom

- Bunte, H.-J.* [2011a]: § 6. Geltungsbereich, Änderungen. In: *Schimansky, H. – Bunte, H.-J. – Lwowski, H.-J.* (Szerk.): Bankrechts-Handbuch. 4. kiadás, Verlag C.H. Beck, München.
- Bunte, H.-J.* [2011b]: § 17. Zinsen, Entgelte und Auslagen. In: *Schimansky, H. – Bunte, H.-J. – Lwowski, H.-J.* (Szerk.): Bankrechts-Handbuch. 4. kiadás, Verlag C.H. Beck, München.
- Bruchner, H.* [2001]: AGB-rechtliche Zulässigkeit von Zinsanpassungsklauseln. *Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht* (BKR), 1/2001. 16–20. o.
- Bruchner, H. – Krepold, H-M* [2011]: § 78. § Vergütungen. In: *Schimansky, H. – Bunte, H.-J. – Lwowski, H.-J.* (Szerk.): Bankrechts-Handbuch. 4. kiadás, Verlag C.H. Beck, München.
- Gadó Gábor* [2011]: Egyoldalú szerződésmódosítás a pénzügyi szektorban. *Gazdaság és Jog*, 2011/12. sz. 3–8. o.
- Kessel, Ch. – Schwedler, Ch.* [2010]: Preisanpassungsklauseln in AGB und ihre Bewertung durch die Rechtsprechung. *Betriebs-Berater*, 11/2010, 585–590. o.
- Kemenes I.* [2012]: A pénzügyi intézetek egyoldalú szerződésmódosítási jogáról. *Gazdaság és Jog*, 2012/4. sz. 3–12. o.
- Schebesta, M.* [2005]: Zinsklauseln im Spiegel der aktuellen Rechtsprechung. *Zeitschrift für Bank- und Kapitalmarktrecht* (BKR) 6/2005. 217–224. o.
- Säcker, H. J.* (Szerk.) [2012]: Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. 6. kiadás. Verlag C.H. Beck München.
- Weber, A. – Piekenbrock, A. – Siegmann, M.* (Szerk.) [2012]: Bankrecht und Bankpraxis. Bank-Verlag Medien, Köln.

ÚJ KÖNYVEK

Sárközy Tamás: Magyarország kormányzása. 1978–2012

Park Könyvkiadó, Budapest, 2012, 540 o.

„A kormányzás a legkisebb rossz okozásának művészete” (Friedrich von Hayek). „Nem kell a kormányzást misztifikálni, az is egy munka. Ugyanakkor az államgépezet menedzselése nagyon összetett, nagy tudást igénylő tevékenység.” „A kormányzás jóval bővebb, mint a kormányzást végző intézményrendszer.” „A mi nemzedékünk-re váró nem hálás, nem szép feladat: csöndesen, alázattal kimúlni ezen árnyékvilágból.” (Óh nem, nagyon is nem! Akiben megvan az a bölcsesség, hogy így lássa a helyzetet, s hogy képes legyen ténylegesen gyakorolni is az alázatot, az dehogy is maradjon csöndben! Ellenkezőleg, szóljon, riasszon, segítsen felismerni a nemzedéke által elkövetett hibákat, s ezzel elkerülni, hogy az utánuk jövők megismételjék azokat! Bizonyára sokan találják majd úgy, hogy e könyv ilyen segítséget is kínál, s ezzel is nagyon becses – O. P.) „A miniszterré váló politológus nem politológus többé, hanem politikus.” „Főleg diktatórikus államberendezkedés után érthető, hogy a túlzott államvonzalmat államfóbia váltja fel egyes országokban.” (A dolog azért meglehetősen bonyolult. Zuhanó repülőgépen senki sem ateista – tartja a közmondás. Az államfóbia is leginkább akkor és azokban működik, amikor és akik az egyéni szabadságtól többet remélnek, mint az államtól. Láthatjuk ugyanakkor a saját legutóbbi 25 évünk számtalan példáján, mennyire él ma is az igény, hogy az állam – vagy a kormány, ami az ilyen követelésekben ugyanazt jelenti – közpénzzel segítse a gazdaság és a társadalom különféle szereplőit a törekvéseikben és a – szinte mindig meglévő – szorult helyzetükben; hogy ha az emberek bajba kerülnek, akár azért is, mert a szabad döntésükkel maguk keverték bajba magukat, azonnal és igen gyakran hangosan előállnak ilyen követeléssel. Ebben az sem zavarja őket, hogy az államnak/kormányának ahhoz, hogy segíteni tudjon, előbb államként másoktól kell elvennie a szükséges pénzt – O. P.) „De az államtalanítás túlhajtása defektes demokráciához vezet. Az államra szükség van, de csak 'mérsékelten'. Az ideális az ön-

korlátozó, a civil társadalom és a piacgazdaság elsődlegességét elismerő, ún. mérsékelt állam.” (Óh igen, az említett államfóbia. Am nézzük meg, hogy a való világban hogyan gondoskodnak a piacgazdasági alapon működő intézmények az elesettekről, szükségét szenvedőkről, az öngondoskodásra képtelenekről, és ezzel „a józan lét útjára visszahullva” rájövünk, hogy a piacgazdaság elsődlegességének is minden bizonnal számos vonatkozásban *mérsékeltnek* kell lennie. Még csak nem is humanizmusból, sem szociális szolidaritásból, hanem a társadalom stabilitásának megőrzése érdekében – O. P.) „Az állami tökéletlenségek erősítik a piaci tökéletlenségeket, és viszont. A leghatékonyabb az erős piac és az erős állam kettőse...” „Világhatalmak, az államnál erősebb gazdasági-pénzügyi körök ellenére nem lehet sikeresen és tartósan – a 'kisembereknek' persze tetsző – 'plebejus kormányzást' folytatni.” „A Világbank és a Valutaalap több anyagában fejtette ki azt az álláspontot, hogy a nemzeti államok kormányzása nem tudja teljesíteni a globalizált világgazdaság követelményeit, változtatni kell. [...] Az az ország lesz a modern világgazdaságban versenyképes, amelyik a legjobb feltételeket tudja biztosítani a nemzetközi tőke beáramlása számára.” (Csak az kérdéses, hogy ennek a versenynek kik a nyertesei, s kik a vesztesei – O. P.) „A[z Antall-] kormányban lényegében egy ember volt szervezőképes, a már nyugdíjból visszatérő Boross Péter. De a kormány legtöbb tagja nem volt képes korszerű minisztériumirányításra, korábban ilyen tapasztalatokkal nem rendelkező szabadfoglalkozású értelmiségiek-üggyédek, egyetemi kutatók lettek tárcavezetők. Az Antall-kormányban több akadémikus, professzor volt, mint a Németh-kormányban, mégsem volt kormányzati szempontból szakértő kormány” – idézetek a könyvből.

Sárközy Tamás a nagyban meghatározó szerepet betöltő jogalkotás vezérkarában nézte végig, és sokban maga is alakította az ország sorsának e kritikus jelentőségű időszakát. Talán nem túlzás azt mondani, hogy technikai értelemben az ő köpönyegéből bújt ki a minden bizonnal legnagyobb horderejű változás, a privatizáció. Ő volt a központi alkotója az ún. társasági törvénynek,¹ amely 1989. január 1-jén lépett hatályba, és olyan lehetőségeket nyitott meg, amelyek révén megkezdődhetett az utóbb spontán privatizációnak nevezett, gazdaságilag is, modellként is úttörő jelentőségű ügyletek sora – ezekről szól is e könyvében. Valójában ezek az ügyletek adtak izelítőt – vagy talán inkább nagyon is megnyugtató bizonyosságot – az akkori politikai és gazdasági vezetőknek, hogy milyen kilátásokat kínálhat az akkori államrendből történő kilábalás. Sárközy A modellváltás gazdasági alapjai (társasági törvény, önkéntes decentralizált vállalati privatizáció) c. alfejezetében idézi erről Matolcsy György 1991-ben írt szavait: „a gazdaság legyűrte a politikát”, s hozzáfűzi: „a gazdasági rendszerváltás több mint egy évvel megelőzte a politikai rendszerváltást”. Aki már akkor figyelte a történéseket, igazolhatja, hogy ez érződött is.

¹ 1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról.

Ugyancsak Sárközy volt a központi alkotója a gazdasági rendszerváltás következő, szintűgy sorsdöntő törvényének, az 1989-es ún. átalakulási törvénynek.² Sárközy itt sokatmondóan megjegyzi, hogy az az ő cinikus ötletéből kapta a 13. sorszámot. (És e törvény rendelkezéseinek sajátos alkalmazásából, pontosabban nem teljesítéséből született az emblemikus Tocsik-ügy is – *O. P.*) Minden joga és alapja megvan tehát arra, hogy hiteles beszámolót és értékelést adjon erről az időszakról. Ezt teszi e szakmailag és történelemkönyvként egyaránt kiemelkedően értékes művében, amelynek beszédes, többélű alcíme: A szoft diktatúra kormányzásától az újkapitalista konfliktusos demokrácia kormányzásán át a fülkeforradalom vezérdemokráciájának kormányzásáig.

Lenyűgözően szellemes, elegánsan laza előadói stílusával ötvözve, nyilvánvalóan e hatalmas bennfentes tudása tette, hogy a kilencvenes években az akkor nagy figyelmet vonzó gazdaságpolitikai előadások felülmúlhatatlan sztárja volt. Vitathatatlan előadói zsenialitása pedig e könyvében is teljes fényében megmutatkozik: szakmailag százszázalékosan korrekten, ugyanakkor üdítően színesen, merészen könnyed, gyakorta cinikusan humoros, ám mindig tökéletesen odaillő jellemzésekkel és (be)szúrásokkal tudja elénk tárni a téma legsúlyosabb, legszárzabb részeit is. Ezért is van, hogy tőle a legnehezebb témát is szívesen hallgatjuk, és még kérünk belőle. Rendkívül hasznos tudás és megfontolások forrásává a tartalma teszi e könyvét, élménnyé viszont Sárközy előadásmódja. Így válik megragadóan érdekessé és tanulságossá az ő látásmódjával és előadásában visszanéznünk, értékelnünk a legutóbbi 25 évünket s az azt meghatározó kormányzást. Kobzán a dal magára vall: mindvégig bölcsen, pragmatikusan racionális, márpedig ez a legjobb és legtöbb, amit kormányzatok kritikusról – és nem mellesleg maguktól a jó kormányzatoktól is – elvárhatunk.

Magáról írja: „...mindig igyekeztem bizonyos mértékben *kívülálló szakértőként* részt venni a kormányzati munkában. Teljesen egyetértek ugyanis Kornai Jánossal, hogy élesen el kell különíteni a szakértői hivatást a politikai szerepvállalástól. A miniszterre váló politológus nem politológus többé, hanem politikus. A szakértőnek meg kell őriznie a tárgyilagosságát, akár a megbízóval szembeni kritikai hozzáállását is. Mindig arra törekedtem, hogy egyszerre legyek 'bent is meg kint is'. [...] A kormányzásban való részvétel egészen más alkatot, szemléletet, hozzáállást igényel, mint az enyém. A kormányzásban sokszor több az emóció, mint a ráció, nem elmélet, hanem gyakorlat, emellett inkább művészet, mint tudomány. Nekem nincs politikai érzékem...” (Sárközy itt elegánsan ellép egy másik alapvető tényező mellett, említetlenül hagyva azt: jelesül, hogy a kormányzásban a legfelső szinttől eltekintve mindenkinek elkerülhetetlenül apparatcsikként kell viselkednie – az pedig az itteniekből is jól megérezhető, hogy ez nagyon távol áll az ő lelkétől. Amint írja, „Sze-

² 1989. évi XIII. törvény a gazdálkodó szervezetek és a gazdasági társaságok átalakulásáról.

rettem ott lenni, ahol az államvezetés folyik, ahol a 'dolgok történnek' – lényegében hobbiból" – *O. P.*)

Nincs politikai érzéke? „Tudomásul kell venni tehát – persze ennek nem kell örülni –, hogy Európában az államok szuverenitását nemcsak a védelmi eszköznek is tekinthető *európai kormányzás* korlátozza (most már nem tovaris Gromiko a Mr. Nyet, hanem – ahogy Orbán Viktor 2010 nyarán a költségvetési hiány kapcsán megtapasztalhatta – Mr. Barroso, ettől persze nem szabad Moszkvát és Brüsszelt ugyanabban a mondatban egybemosni), hanem a globális fiskális hatalom, a *tőzsde, a nemzetközi pénzügyi intézmények és a multinacionális vállalatok érdekközössége.*”

És „ezt a könyvet a pártonkívüliség és a pártsemlegesség jegyében, 'középről' szerettem volna megírni. Nekem szinte 'tök mindegy', hogy balközépről vagy jobbközépről kormányoznak, csak a kormányzás legyen szakszerű és kulturált.” Ez a hozzáállás határozza meg ennek a megvilágító erejű és kíméletlenül mélyreható történetírásának, elemzésének és kritikájának a szemléletét, s ez az elfogulatlanság teszi azt mindenki számára egyaránt forrás értékűvé. Nem kíméli, de alapos ok nélkül nem is kritizálja e huszonöt év kormányzati munkáját, annak a könyvében megjelenített egyetlen szereplőjét sem, s az eredményeiket ugyanúgy felmutatja, mint a hibáikat. Ne a tükröt okoljuk...

Azt írja magáról: „[E]gy ilyen könyvvel a kormányzati munkában való használhatósága is megszűnt...” Pedig egy szakszerű és kulturált kormányzati felfogásban nagyon is ellenkezőleg kellene lennie: ez a mű megérdemli, hogy a kormányzati munka egyik alaptankönyve legyen. Ismét tőle: „Kicsit szaktudomány, kicsit jelentőtörténelem, kicsit visszaemlékezés ez a munka.” Igazán mindháromnak kiemelkedően jó! És: „A szerző a kéziratot alapvetően 2011. december 31-én zárta, bár az Országgyűlésben 2011. december végén uralkodó törvényalkotási káosz miatt ez nem mindenben sikerült.”

Zárszavában technokrata bozótharcosnak mondja magát, aki általában veszített a szerinte túl erőszakos, alacsony színvonalú politikával szemben. A politikai véleményét jellemezzük néhány mondatával: „Tölgyessy (Péter) az ország legjobb politikai elemzője lett. [...] Such Gyuri 2009–2010-ben lehetőséget adott neki a Kossuth Rádióban: nagyszerű, tárgyilagos műsort csinált. Persze a választások után a hatalom fura ura a tárgyilagos kritikát sem tűrte, a műsor 2010 őszén véget ért.” Vagy ez inkább stílusbeli ízlés? Hiszen Navracsics Tibor nagyon is pozitív portréjában írja: „Egy ismerősöm úgy jellemezte, kultúrember a vadak között. Vadaknak a Fidesz-frakció egyes tagjait nevezte. [...] Több tabun már átlépett – remélem, lesz sikerélménye, bár zátonyok közt kell kormányoznia.” (Ez már a közigazgatási és igazságügyi miniszternek szól – *O. P.*) „Tőle származik az a mondás, hogy a kormányzás a rövid- és a hosszútávfutás keveréke. Kívánok neki jó maratonfutást.” Ifj. Pitt-től (feltehetően a brit politikus, William Pitt the Younger, minden idők legfiatalabb brit miniszterelnöke – *O. P.*) idézi: „...miképp bírja ki az értelem embere, ha a képviselő-

házba kell mennie?” Gyurcsányról: „Egyesek azt mondják, kalandor, hazárdjátékos, mások, hogy nagy stratégia. Lehet. Nekem mindig szimpatikus volt. Egymagának több jutott eszébe, mint az MSZP vezető politikusainak húsz év alatt összesen és együttesen.” Egy valószínűleg helytálló jóslat: „Draskovics okos és ravasz ember. 2010 végén halkán és csöndesen lelécelt. Tudta, forradalmi idők jönnek, kint vannak a kések. Hallani fogunk még róla.” És egy további csodás részlet e kitűnő „középpál-lású Sárközy-krónikából”: „Amikor Medgyessyről miniszterelnök korában kiderült, hogy D/209-es szt-tiszt volt, először az SZDSZ parlamenti képviselőcsoportja szinte egyhangúan bizalmatlanságát jelezte Medgyessyvel szemben. Másnap az MSZP-SZDSZ koalíciós tárgyalására az MSZP delegációjával Horn Gyula is megjelent egy nagyon nagy táskával. Az ülés után az SZDSZ képviselőcsoportja – kevés kivétellel – bizalmáról biztosította Medgyessyt.”

Amint írja, 1976-ban „hívták be” (sajátos, többértelmű kifejezés – *O. P.*) az állami vállalati törvényt előkészítő kodifikációs bizottságba, az ott végzett munkája alapján választották be az iparirányítás átszervezését előkészítő szűk csapatba, amelyet vég-ső soron maga a miniszterelnök irányított, s a továbbiakban is aktív részese, gyakran egyik kulcsfontosságú szereplője volt a felső szintű gazdasági és kormányzati jogalkotásnak. E könyvről – a fülszöveg felidézi, hogy a civiljog, a gazdasági jog, valamint a kormányzati szervezetrendszer témájában több mint 60 könyvet és 300 tanulmányt írt – így beszél: „Éppen e múltam miatt ezt a könyvet nem egyszerűen tudományos monográfiának szánom, több barátom, ismerősöm biztatására beleírtam számos élményemet, véleményemet azokról a szereplőkről, akikkel megismerkedtem, együtt dolgoztam. [...] Mivel nem vagyok közgazdász, ez a könyv alapvetően nem a kormányok gazdaságpolitikáját, gazdasági eredményeit értékeli. Ez a feladat másokra vár (elegáns-bölcs ellépés, annál is inkább, hiszen – Paul Samuelson idézve –: „A közgazdaságtan legalább annyira művészet marad mindig, mint amennyire tudománynak számít” – *O. P.*), ez a monográfia kormányzástechnológiai jellegű.” Senkit se ijesszen a szárazon csikorgó szó: kormányzástechnológia! Sárközy minden itt olvasható elemzése, értékelése élvezetesen érdekes és mindenki számára könnyen érthető. Élesen belevilágítanak abba, hogyan is működik korunkban az életünket és a jövőnket is meghatározó kormányzás. Kitűnő példa erre A kormányzás alkotóelemei, szintjei, területei, módszerei c. fejezetnek a Lakosságra irányított (populáris) médiamarketing kormányzás c. alfejezete. Már az is megvilágító erejű, ha alaposan végiggondoljuk ezt a fogalmat: médiamarketing kormányzás. Sárközy pedig egyebek közt így beszél: „A média kiemelkedő szerepével függ össze a politika és áttételesen a kormányzás *perszónifikációjának* hihetetlen megerősödése. A kormányzás egyre kevésbé lehet 'arctalan', az arctalan kormányzás az elektronikus médiumok világában a 'kormányzástalanság' látszatát kelti. (Ez viszont kritikus jelentőségűvé emeli azt a művészetet, hogy a kormányzat milyen arcot épít magának, s miként teszi azt – *O. P.*) Hősre, Supermanre van szükség a demokráciában is – heroisztikus,

misztikus legyen a kormányfő. A népnek karizmatikus vezetőre van szüksége (ez teszi hatalmas show-műsorrá az amerikai elnökválasztás folyamatát, és – másik példaként – láthatóan Oroszország sem tud meglenni egy Cár Atyuska nélkül – *O. P.*), aki kitűnő televíziós színész, aki más-más arcát mutatja a különböző arénákban...” Rémisztő, ám nagyon is igaznak érződik: ebben a „neve, ha van, csak áruvédjegy...” médiamarketing világban a kormányzást is nagyrészt úgy kell eladni, mint akármely mosóport.

Élvezet lenne még hosszan taglalni, és ezzel felidézni a könyv erényeit. Azonban már csak arra szorítkozunk, hogy megemlítsük: a fentebb említett személyes adalékok részeként, a nagy fejezetek végén Személyes arcképcsarnok címmel Sárközy ragyogóan jó kicsiny portrévázlatokat – és persze értékeléseket is – ad az adott korszak több kiemelkedő szereplőjéről. (Fentebb már idéztünk is belőlük.) Érdemes ezekkel kezdeni, ráérezni e mű különleges zamatára. Amúgy itt okozza a könyv minden bizonnyal az egyetlen csalódást: az arcképek végéhez érve nagyon sajnáljuk, hogy nincs tovább.

Dr. Osman Péter

Abstracts of the Articles

The Regulations on Modification of Interest Rates in Bank Loan Contracts according to the German Law.

BALÁZS BODZÁSI, DR

The economic and legal literature recently is more often focusing on bank loan contracts concluded with consumers. Especially the right to unilateral modification of interest rates by the banks has evoked harsh reactions. However major part of critics recognised that this one-sided right of banks is economically reasonable, therefore the law has to regulate the practice of the unilateral right to modification. The analysis of the German law can give answers to several problems arising out of these contract provisions. Although the German jurisdiction sets strict conditions to the German banks, it is attempting precisely to spread the market risks.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány KÜLGAZDASÁG című folyóiratát 2013-ra példányban, ára: 10 800 Ft/év, 5400 Ft/félév.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon/Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számlaszámunk: 11100104-19659963-10000001)

Kérjük, hogy 2013-as megrendelésüket az alábbi elérhetőségeken jelezzék számunkra.

Külgazdaság Szerkesztősége

1112 Budapest, Budaörsi út 45. • 1518 Budapest, Pf.: 71 • Tel.: 309-2695 • Fax: 309-2647
web: www.kulgzadasag.eu • e-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet
és az IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola által közösen szervezett

„Terepkutatás a magyar gazdaságban” tudományos konferencia programja

Helyszín: IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola,
1026 Tárogató út 2–4. I. em. 122. terem

Időpont: 2012. november 16–17.

■ 2012. november 16. péntek délelőtt (9.30–12.00)

Konferenciamegnyitó

9.30–9.40 Megnyitó: **Láng László**, IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola, Rektor

9.40–9.50 Megnyitó: **Fazekas Károly**, MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet, Igazgató

9.50–10.00 Megnyitó: **Piroska Dóra**, IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola, főiskolai docens, szervező

NAGYVÁLLALATI MAGATARTÁS MAGYARORSZÁGON

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Inzelt Annamária (IKU Innovációs Kutató Központ, Igazgató)

10.00–10.15 **Szalavetz Andrea (MTA KRTK VKI):** szolgáltatásjellegű vállalati tevékenységek fogoly típusú kiszervezése funkcionális feljebb lépés a hazai feldolgozóipari leányvállalatok szemszögéből

10.15–10.30 **Keszey Tamara (BCE, Marketing Tsz.):**

Információfelhasználási minták a magyar nagyvállalatoknál

10.30–10.45 **Kazainé Ónodi Annamária (BCE, Üzleti Gazdaságtan Tsz.):**

A magyarországi vállalatok exportteljesítményének és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése 1999 és 2009 között

10.45–11.00 **Szabó Ágnes (BCE, Vállalatgazdaságtan Intézet):**

Vállalati viselkedés a szabadidőspport vonatkozásában: szabadidőspport szponzorálás és munkahelyi sport

11.00–11.15 Inzelt Annamária hozzászólása

11.15–12.00 Általános vita

12.00–13.15 Ebéd

■ 2012. november 16. péntek délután (13.15–18.00)

KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK MAGYARORSZÁGON

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Szerb László (Pécsi Tudományegyetem, Gazdálkodástudományi Intézet, Igazgató)

13.15–13.30 **Lovas Kiss Antal (Debreceni Egyetem, Néprajzi Tanszék):**

Családi gazdaságok Újiráz társadalmi életében

13.30–13.45 **Kállay László (BCE, Kisvállalkozás-fejlesztés Központ Tsz):**

A méretstruktúra és a versenyképesség viszonya a magyar kis- és középvállalkozói szektorban empirikus adatok alapján

- 13.45–14.00 **Almási Anikó (Szegedi Tudományegyetem):**
A szervezeti identitás vizsgálata a hazai KKV szektorban
- 14.00–14.15 **Sass Magdolna (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet):**
Magyar orvosiműszer-gyártó kis- és középvállalatok nemzetköziesedése –
egy vállalati kutatás eredményei
- 14.15–14.30 **Csonka László (Pénzügykutató Zrt.):** Nemzetköziesedés és innováció kicsiben
- 14.30–14.45 Szerb László hozzászólása
- 14.45–15.30 Általános vita

A KONFERENCIA FŐELŐADÁSA

- 15.30–16.15 **Chikán Attila (BCE, Versenyképességi Kutató Központ, Igazgató):**
A nemzeti és a vállalati versenyképesség megítélése empirikus alapokon

VÁLLALKOZÓI MAGATARTÁS

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Lengyel György (BCE, Szociológia és Társadalompolitika Intézet)

- 16.15–16.30 **Béládi Olívia (BCE, Szociológia és Társadalompolitikai Tsz.):**
Tulajdonátadási és vezetéváltási folyamatok hazai középvállalatoknál –
egy kvalitatív kutatás előzetes eredményei
- 16.30–16.45 **Lukovszki Lívia (Pécsi Tudományegyetem):**
Vállalkozói jellemvonások mérése strukturált mélyinterjú és kérdőív segítségével
- 16.45–17.00 **Szalai Júlia (MTA Szociológiai Kutatóintézet), Laki Mihály (MTA KRTK
Közgazdaságtudományi Intézet):** Egy sikertörténet kifulladásá, Defenzívába
szorult magyar nagyvállalkozók az ezredforduló utáni magyar gazdaságban és
társadalomban
- 17.15–17.30 Lengyel György hozzászólása
- 17.30–17.45 Általános vita
- 18.00 Vacsora

■ 2012. november 17. szombat délelőtt (9.30–12.00)

9.30–9.45 Kávészünet – reggeli

NEMZETIBAJNOK-KUTATÁS

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Valentiny Pál (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet)

- 9.45–10.00 **Várhegyi Éva (Pénzügykutató Zrt.):** Az OTP mint nemzeti bajnok
- 10.00–10.15 **Voszka Éva (Pénzügykutató Zrt.):** A Magyar Villamos Művek mint nemzeti bajnok
- 10.15–10.30 **Vince Péter (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet):**
A MOL mint nemzeti bajnok
- 10.30–10.45 **Antalóczy Katalin (Pénzügykutató Zrt.):**
A Richter Gedeon Nyr mint nemzeti bajnok
- 10.45–11.00 Valentiny Pál hozzászólása
- 11.00–12.00 Általános vita
- 12.00–12.45 Ebéd

■ 2012. november 17. szombat délután (12.45–16.30)

KUTATÁS-MÓDSZERTANI MEGFONTOLÁSOK

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Juhász Pál (BCE, Szociológia és Társadalompolitika Intézet)

- 12.45–13.00 **Csanádi Mária (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet):**
Hogyan lehet „távmunkában” empirikus kutatást végezni? Magyar módszertani kaland kínai terepen
- 13.00–13.15 **Szerb László (Pécsi Tudományegyetem, Gazdálkodástudományi Intézet, Igazgató):** Vállalati vállalkozói és szakértői adatok gyűjtése a Globális Vállalkozói Monitor (GEM) kutatás keretén belül
- 13.15–13.30 **Gubik Andrea (Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar), Farkas Szilveszter (BGF, Pénzügyi Intézet Tsz):** Vállalkozói attitűdök kutatása egyetemi-főiskolai hallgatók körében
- 13.30–13.45 **Györbíró András, Kánya Hajnalka, Kintér Tünde (Pátriumi Keresztény Egyetem):** Pénzügyi kultúra és megtakarítási és befektetési attitűdök a nagyváradi Partiumi Keresztény Egyetem hallgatói körében
- 13.45–14.00 Juhász Pál hozzászólása
- 14.00–14.15 Általános vita
- 14.15–14.45 Kávészünet

TEREPKUTATÁS A GAZDASÁG KÜLÖNFÉLE TERÜLETEIN

Üléselnök és felkért hozzászóló:

Major Iván (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet)

- 14.45–15.00 **Sanja Tepavcevic (CEU, Political Science Department):** The Role of Business Agent for State Institutions? Russian Foreign Policy and FDI in Hungary
- 15.00–15.15 **Karsai Judit (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet):**
Az állami szerepvállalás változása a magyarországi kockázati tőke-ágazatban
- 15.15–15.30 **Balogh Péter (BCE, Szociológia és Társadalompolitikai Tsz):**
Intézményi szabályozás, (terület-) fejlesztési politika és egyenlőtlenségek
- 15.30–15.45 **Ságvári Bence – Lengyel Balázs (IBS – Nemzetközi Üzleti Főiskola):**
Online közösségi hálózatok lokális kulturális sajátosságai
- 15.45–16.00 Major Iván hozzászólása
- 16.00–16.15 Általános vita
- 16.15–16.30 Laki Mihály (MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet) záróbeszéde**

„Terepkutatás a magyar gazdaságban”
tudományos konferencia programja

Tisztelt (jövendő) Szerzőink!

Kérjük, hogy kézírataikat a következőket szem előtt tartva nyújtsák be!

Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 ív (40 000 leütés szóközzel), ettől ± 30 százaléknál jobban lehetőleg ne térjenek el. (A cikk méretét a Word for Windows programokban a Fájl/Adatlap/Statiztika mezőben lehet ellenőrizni.)

A cikkek elé minden esetben a tanulmány főbb állításait tartalmazó (körülbelül 800-1000 karakteres) összefoglalót kérünk. (Angolul is, a cikk címét is beleértve.)

Az összefoglalóhoz tartozó csillagos lábjegyzet tartalmazza a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és a köszönetnyilvánításokat. Utána következik a szerző foglalkozása (esetleg beosztása, munkahelye és e-mail címe).

Az összefoglalót követően kérjük megjelölni a tanulmány jel-kódját. Az alábbi internetcímről kell kikeresni a JEL-kódot:

<http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html#z1head>

A tanulmány végén szerepel az irodalomjegyzék, a hivatkozott szerzők teljes nevével (külföldiek esetében elég a keresztnév monogramja), a megjelenés évszámával, a mű pontos címével, kiadójával, kiadási helyével, illetve a folyóirat pontos címével, évszámával, kötetszámával, a megjelenés hónapjával és oldalszámmal.

A szövegben elegendő a vezetéknevvel, évszámmal és oldalszámmal hivatkozni. Szó szerinti hivatkozás esetében az oldalszám feltüntetése elengedhetetlen.

Az irodalomjegyzék formája a következő: *Porter, M.* [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York. • Illetve: *Hunya Gábor – Sass Magdolna* [2006]: *Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel? Külgazdaság*, L. évf., 2. szám, 33–53. o.

Kérjük, hogy a táblázatokat és az ábrákat folyamatosan számozzák végig a cikk egészén (vagyis a sorszámozás az új alfejezetekben és alpontokban ne kezdődjön újra).

Minden táblázathoz és ábrához címet kérünk. A táblázatokban szereplő mennyiségi értékek mértékegységét fel kell tüntetni. A táblázatokat a Word program táblázatszerkesztőjével kérjük elkészíteni. Az ábrához háttérfájl (lehetőleg Excelben) kérünk mellékelni.

A táblázatbeli és ábrabeli megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázat, illetve az ábra alatt helyezték el.

A képleteket a jobb oldalon, zárójelben, folyamatosan kérjük számozni (tehát az egyes alfejezetekben ne kezdődjön újra a számozás).

A cikkeket e-mailen, floppy-n vagy CD-n kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumú változatban.

Köszönettel:

A Külgazdaság szerkesztősége

1112 Bp., Budaörsi út 45. • Tel.: 309-2642, 309-2695 • E-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu